

ISSN 2072-084X

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**№11(84)
2011**

Редакционный совет:

В.В. Артяков - доктор экономических наук, действительный член Российской инженерной академии
Р.С. Гринберг - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук
А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации
А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор
А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук
В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН
В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова
Н.Г. Кузнецов - доктор экономических наук, профессор, ректор Ростовского государственного экономического университета "РИНХ"
А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор
В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем
А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова
Б.Н. Порфирьев - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук
С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук
Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (Технический университет)
В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)
Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, президент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов
В.А. Тарачев - доктор экономических наук

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

М.А. Эскиндаров - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

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

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

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ

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

А.Е. Карлик - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

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

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

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

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

Подписной индекс **20387** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Журнал включен в Перечень ВАК Минобрнауки России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

© Экономические науки, 2011

Подписано в печать 10.11.2011 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 26,51 (28,5). Уч.-изд. л. 31,67. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Горохов А.Ю. Новые информационные программы стратегического управления в фармацевтической промышленности	7
Желаева С.Э. Временной механизм самоорганизации сложных неравновесных экономических систем	13
Гришаева Л.В. Методологические основы теории предпринимательства: вариант систематизации	17
Куц В.И. Эффективность отдельных форм реализации конкурентоспособности предприятий наукоемкого сектора промышленности	20
Фотина О.Э. Влияние кризиса 2008-2009 гг. на поведение домашних хозяйств в системе организационно-экономических отношений современной России	25

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Беглов А.Д. Становление и развитие экономических основ деятельности казачьих обществ в субъектах Российской Федерации	33
Саркисов Г.И. Развитие торговых марок в современных условиях	37
Рашидова И.А. Инвестиционная деятельность как фактор инновационного развития региона	43
Пронская О.Н. Оценка воспроизводства земельных ресурсов	46
Ашхотов А.М. Социальные приоритеты регионального развития	50
Жанказиев А.Х. Основные экономические детерминанты развития системы высшего образования	54
Сохроков Т.Х. Развитие государственных услуг в современной рыночной экономике ...	58
Тарасов Н.А. Кластерные принципы регионального развития	62
Волкодавова Е.В., Томазова О.В. Методический подход к обоснованию выбора стратегии восстановления нефтегазодобывающего оборудования	67
Игнатова М.В. Применение регрессионного анализа в исследовании рынка кирпича	71
Заманова Г.Н., Абдулманапов С.Г. Основные направления совершенствования государственной поддержки развития сельского хозяйства в регионе	75
Абдулманапов С.Г., Рамазанов М.М. Современные тенденции развития промышленного производства и перспективы формирования промышленных кластеров в Республике Дагестан	79
Беглов А.Д. Территориальные и природно-ресурсные факторы хозяйственной деятельности казачьих сообществ в региональной политике устойчивого социально-экономического развития сельских территорий	84
Сафина Л.М. Состояние и перспективы повышения качества трудовой жизни работников посредством развития обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	89
Красильников А.А., Щербакова А.А. Детерминанты цены на вторичном рынке недвижимости Санкт-Петербурга	93
Беглов А.Д. Государственное управление хозяйственной деятельностью казачьих сообществ как фактор устойчивого социально-экономического развития региона	100
Козенко К.Ю. Теоретические аспекты формирования контрактов в аграрных лизинговых отношениях	105

Шагайда П.А. Событийный маркетинг и его место в общей коммуникационной деятельности компании	109
Янбых Р.Г. Государственно-частное партнерство в области финансирования мероприятий по развитию сельской кредитной кооперации	113
Мельник А.Н., Мустафина О.Н. Деятельность промышленных предприятий на рынке электрической энергии и мощности в условиях его либерализации: проблемы и пути их решения	118
Матвеев В.В. Эффективное инфраструктурное обеспечение ускоренного развития высокотехнологических отраслей	123
Васильченко М.Я. Инновационный вектор развития агропромышленного комплекса России	127
Морозова Е.А. Формирование механизма государственно-частного партнерства в сфере оказания общественных услуг	132
Черкасов В.В. Структурные изменения в современной российской промышленности	137
Кириллова О.А. Основные этапы развития категории “основной капитал”	143
Борисов Е.И., Борисова Е.Е. Стратегические подходы к решению задачи формирования качественно новой инфраструктуры управления энергетическими компаниями с опорой на принципы интеллектуальной энергетики	148
Гордеева О.Г. Управленческий анализ в системе ценностно-ориентированного менеджмента	152
Лансков А.В., Фомин Е.П., Чумак В.А. Риск в предпринимательской деятельности	155
 ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	
Жукова В.В. Финансовая структура и модель бюджетирования в торговой компании	161
Шишакин А.А. Преимущества создания и деятельности вертикально интегрированных холдинговых компаний	165
Пилипенко О.И. Механизм преодоления кризиса ликвидности: российский опыт и зарубежная практика	169
Иванов Р.В. Особенности минимизации рисков коммерческих банков в условиях нестабильности финансово-экономической системы	175
Корчагина Е.В. Анализ применения требований Банка России для оценки качества кредитного портфеля	179
 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	
Терешина В.В. Управление финансовыми ресурсами производственных предприятий	185
Алексеева С.В. Построение системы стандартов и регламентов в организации	189
 МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	
Гераськин М.И., Гришанов Г.М., Гришанов Д.Г., Щелоков Д.А. Исследование механизма конкурентного взаимодействия в условиях олигополии и олигопсонии	197
Крюкова Е.Г. Новый метод актуарного оценивания негосударственного пенсионного фонда	201
Гришанов Г.М., Гришанов Д.Г., Щелоков Д.А., Павлова А.В. Оценка влияния функции спроса на равновесное состояние конкурентной среды. Выбор оптимальной стратегии монополии	210
 НЕКРОЛОГ	
Памяти Смитиенко Бориса Михайловича (10-V-1947 - 04-XI-2011)	213
Annotations to the Articles	215

Экономическая теория

Новые информационные программы стратегического управления в фармацевтической промышленности

© 2011 А.Ю. Горохов
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье предлагаются новые программы управления производством, повышающие его эффективность на основе использования более совершенных методик.

Ключевые слова: потребительские предпочтения, стратегическое управление.

Успешное развитие промышленности России во многом зависит от внедрения новых программ управления, которому отводится чрезвычайно важная роль в промышленной деятельности, роль регулятора как прямой, так и обратной связи между потреблением и производством.

Развитие данных систем в России затруднено создавшейся непростой ситуацией, связанной с невыгодностью реализации главной задачи стратегического маркетингового управления - достижения максимальной потребительской удовлетворенности и повышения качества жизни, так как промышленное производство вообще стало сферой, невыгодной для приложения капитала. Характерный для российской экономики неуклонный рост цен, с одной стороны, заинтересовывает производителей в росте выпуска товаров, а с другой - сокращает емкость рынка. Специфика условий в отсутствие конкуренции привела к незаинтересованности многих производителей в росте выпуска товаров.

Ключевым и вместе с тем сложнейшим вопросом теоретической мысли и практической деятельности является выбор приоритетов социально-экономических преобразований. Необходимо смещение акцента на стимулирование деловой активности в промышленном производстве; обеспечение устойчивой мотивации предпринимательской и трудовой активности; повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом и внутреннем рынке; обеспечение экономической интеграции регионов и создание действенного экономического механизма, способного обеспечить функционирование национальной экономики как единого целого.

Специфический характер российской рыночной системы обуславливает то, что не все секторы экономики испытывают потребность в стратегическом маркетинге¹.

В литературе содержатся разноречивые, порой противоположные определения и трактовки стратегического маркетингового управления². В новейших определениях маркетингового управления всегда присутствует внешняя среда³.

В целом, отмечая существование консенсуса в понимании систем промышленного управления, мы подчеркиваем, что системы не имеют общепризнанной центральной теоретической основы, которая существует для многих других наук. Однако, несмотря на отсутствие центральной методологической основы, анализ базисных идей стратегического маркетингового управления, их реализации на эмпирическом уровне позволяет сделать вывод, что маркетинговое управление стало практической, синтетической, комплексной системой, органично связанной с социально ориентированным рынком.

В настоящее время развитие управления как науки происходит в условиях, характеризующихся перманентностью и динамизмом изменений, высокой степенью неопределенности окружающей среды, серьезными технологическими, экономическими, экологическими и социальными переменами. Это, естественно, в значительной степени обуславливает характер и закономерности развития концепции маркетингового управления. Первостепенное значение приобретает способность предугадывания будущего развития как внешней, так и внутренней среды. Именно в этом случае промышленная компания получит стратегическое конкурентное преимущество, последовательная реализация которого не только может создать предпосылки для адекватной реакции на изменения, но и обусловит целенаправленное воздействие на внешнюю среду и активное ее формирование.

По нашему мнению, ключевыми проблемами, характерными для российских условий и влияющих на качество стратегического управления, являются: неразвитость рыночных отношений в России, инертность компаний, несовершенство управления, связанного с отсутствием строго регламентированных, стандартных управленческих процедур, слабое понимание руководством принципов рыночной идеологии, недостаток соответствующего кадрового потенциала. Наиболее существенное значение при формировании стратегического управления в промышленной компа-

нии представляют вопросы, связанные с обеспечением информационной основы маркетингового управления, методов управления.

Первостепенным мы считаем создание нового управления, прежде всего в области анализа, прогнозирования и планирования, что обеспечивает последовательную реализацию всего управленческого цикла в системе, позволяет формировать структуру маркетинга компании и осуществлять реализацию его приоритетных функциональных обязанностей: исследование маркетинговой ситуации и прогнозирование ее развития; анализ и оценку рыночных перспектив компании; разработку маркетинговых программ и выбор средств их реализации. С этой целью мы полагаем необходимым разработать ряд методических положений, использование которых позволит существенно скорректировать процессы в промышленной компании, связанные с выработкой стратегических и тактических управленческих решений. Поиск с методологической точки зрения правильных путей реализации функций управления, безусловно, должен осуществляться в аспекте, непосредственно связанном с решением функциональных маркетинговых задач. С этих позиций, на наш взгляд, наиболее существенна для компании область сбыта, где выявляются все проблемы, возникшие в стратегии, управлении, организационной структуре компании, процессах, связанных с выработкой стратегических и тактических управленческих решений.

Мы полагаем, что наибольшую актуальность в рамках формирования методологии качественного управления в промышленной компании приобретают вопросы: сбора, обработки и предоставления структурированной внешней и внутренней маркетинговой информации; анализа, прогнозирования и планирования сбыта; стратегического планирования маркетинга. Эффективным методом для создания новых методик и моделей, которые могут применяться в отечественной промышленности, мы считаем подробный и рассредоточенный анализ.

По нашему мнению, необходим поиск стратегических решений в соответствии с принципами: 1) смещения, когда поиск стратегических решений в сферах производства, а затем и конкуренции смещается в сторону предпринимательства и инновации; 2) использования потенциала предприятия; 3) множественной реакции, т.е. сочетания двух составляющих: внешней и внутренней⁴; 4) функциональной стратегичности, поиска путей вхождения в различные рынки.

Рассматривая сущность, содержание и структуру стратегии, а также непосредственно связанные с нею элементы жизнедеятельности и раз-

вития компании, мы пришли к выводу, что тактика должна быть концептуальной основой разработки предпринимательской стратегии. Стратегическое предпринимательство должно предусматривать увеличивающуюся самостоятельность подразделений компании: максимальную близость к покупателю, его целевым сегментам; переплетение с местным самостоятельным бизнесом.

По нашему мнению, следует выделять проблему трансформации компании в ходе развития процессов стратегического предпринимательства в сеть предпринимательских подразделений с офисом центра. Причем если Х. Виссема рассматривал здесь как главную проблему “сохранение эффекта масштаба” крупной фирмы, что характерно для Запада, то в российском варианте стратегическое предпринимательство может увеличиваться до стратегического альянса в интересах координации и приобретения эффекта масштаба.

Сегодня отмечена определяющая тенденция в промышленности зарубежных стран - рост интегрированной маркетинговой коммуникации для получения конкурентных преимуществ. Поскольку российские фирмы уже развивают рекламную, марочную и ценовую стратегии продвижения товара, зарубежный опыт в этих областях представляет для них значительный интерес.

Требования к стратегическим целям компании разрабатываются с помощью модели “SMART”, согласно которой правильно сформулированные цели должны быть простыми и конкретными, измеряемыми или оцениваемыми, амбициозными, но достижимыми, соответствующими общему направлению развития компании и реалистичными с точки зрения усилий и требуемых ресурсов с четко определенными временными границами. Процесс выбора целей позволяет определить конкретные секторы рынка, что, в свою очередь, дает возможность подготовить конкретный набор маркетинговых средств для собственного позиционирования в пределах выбранных секторов рынка относительно конкурентов. Всегда необходимо рассматривать варианты альтернативных стратегий⁵, при разработке которых возникает возможность корректировки и последующего дополнения одной стратегии элементами другой⁶.

Качественные программы должны соответствовать выбранным стратегиям достижения конкурентоспособности, что обеспечивается предоставлением потребительских ценностей на рынке в большем размере, чем у конкурентов, и базируется на сильных сторонах и конкурентных возможностях компании. В случае применения ком-

бинации из нескольких основных стратегий возможно также использование комбинированных маркетинговых программ.

Исходя из теоретических основ формирования стратегических программ, а также учитывая специфику работы компании, можно выделить составные части концепции стратегической маркетинговой программы для ЗАО “Инфамед”: характеристика основных элементов маркетинговой среды; анализ рыночных возможностей и оценка конкурентного преимущества компании; характеристика маркетинговых стратегий; анализ маркетинговых коммуникаций; разработка маркетинговых программ в зависимости от положения на рынке и осуществляемой маркетинговой стратегии.

Компания “Инфамед” является клиенто-ориентированной, что определяется постоянным отслеживанием и анализом потребностей своих клиентов и рынка в целом; стремлением к соответствию компании статуса надежного делового партнера (за счет высокого качества предлагаемых товаров, четкого и качественного выполнения услуг, а также гибкой ценовой политики).

Компания обладает рядом конкурентных преимуществ и имеет все возможности для успешной деятельности на рынке фармацевтической продукции. Ведущийся в компании постоянный анализ то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу ее стратегии.

Движение продукции ЗАО “Инфамед” на рынке, адекватное особенностям ее рыночной деятельности, отображено на рис. 1.

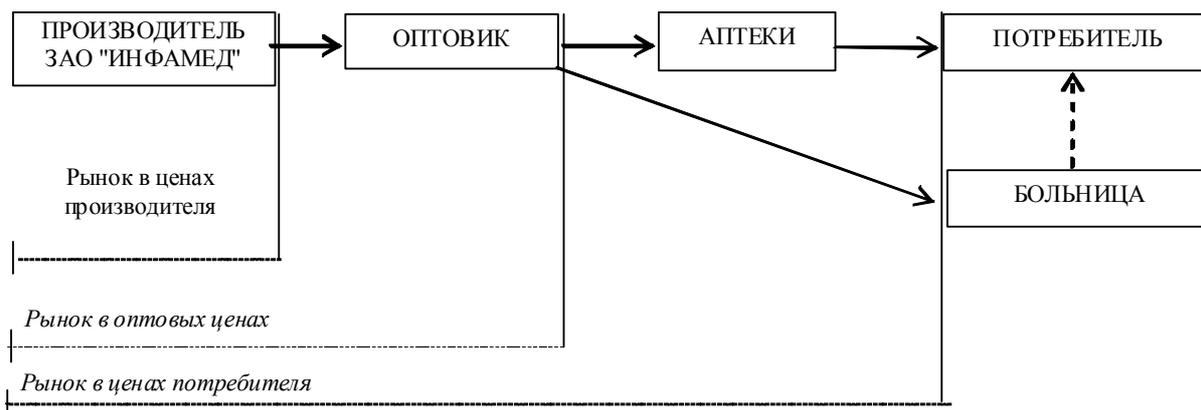


Рис. 1. Движение продукции ЗАО “Инфамед” на рынке

Опираясь на состояние потенциала и конкурентных преимуществ компании “Инфамед”, мы считаем, что для фирмы, развивающей свою деятельность на российском рынке, наиболее приемлема интеграция стратегий превосходства по

издержкам. Одной из стратегий компании ЗАО “Инфамед” является выход на новые рынки сбыта. Основные потенциальные рынки - это рынки стран СНГ, Азии, Индии и Китая.

Специфика бизнеса компании определяет направленность изучения конкурентов данного рыночного сегмента по поведению собственных клиентов. Стремление к максимизации предоставляемой совокупности потребительских ценностей, а также анализ реакции потребителей позволяют ЗАО “Инфамед” перейти на уровень компании - претендента на лидерство. В отличие от классического понятия позиционирования товаров и услуг, позиционирование компании “Инфамед” должно быть направлено на позиционирование стиля предоставляемых потребителю ценностей, что включает в себя преподнесение отличительных особенностей препарата, производимого фирмой.

Для компании “Инфамед” более актуальным является позиционирование фирмы среди конкурентов. Такое позиционирование может осуществляться посредством концентрации внимания на собственных конкурентных преимуществах, практически монопольном положении на рынке, а также поиске и реализации дополнительной потребительской ценности, не имеющей аналогов у конкурентов.

Фундаментом позиционирования для ЗАО “Инфамед” выступают такие составляющие маркетингового потенциала, как: привлекательная ассортиментная и ценовая политика; оперативность, компетентность и доброжелательность персонала; высокая внутрифирменная культура. Именно эти показатели при анализе маркетин-

гового потенциала определяются в качестве ключевых факторов успеха компании “Инфамед”, и именно их следует наращивать.

Фирме “Инфамед” необходимо использование инструментов внешнего, внутреннего и двух-

стороннего маркетинга. Реализация данной стратегии возможна посредством: обоснованного расширения ассортимента предоставляемой продукции; изменения графика работы сервисных специалистов (например, круглосуточно); упрощения оформления заявки на предоставление товаров (например, он-лайн). При этом главная задача обеспечения максимально возможного уровня потребительской ценности для клиентов состоит в том, чтобы по возможности превзойти их ожидания по отношению к качеству предоставляемых услуг.

Одной из основных для фирмы «Инфамед» является стратегия ассортимента и экономии, которые являются доминирующими в процессе удовлетворения потребности клиентов.

Уровень расходов на стимулирование сбыта в компании «Инфамед» на сегодня определяется в основном методом расчета от наличных средств, хотя во внимание принимается и метод расчета, исходя из целей и задач. Бюджет маркетинга компании разрабатывается на основе собственных ресурсов, а также на основе планируемого эффекта маркетинговых мероприятий.

Рыночные проблемы фирма «Инфамед» решает средствами качественных маркетинговых коммуникаций, которые состоят в значительном выделении фирмы среди ее конкурентов, а также в привлечении новых потребителей и удержании уже существующих. Для решения этих проблем компанией на различных этапах деятельности используются следующие инструменты маркетинговых коммуникаций: наличие собственного корпоративного сайта; распространение рекламы компании в Интернете (поисковые системы, тематические сайты, баннерообменные сети и т.д.); рассылка релизов с важными новостями компании (расширение ассортимента товаров, изменение цен, другие новости компании); участие компании на ведущих профильных выставках и распространение на них своих фирменных материалов; использование в качестве средств PR заказных статей в средствах массовой информации и специализированных журналах.

Основное направление развития компании заключается в создании прочных, долговременных взаимоотношений с потребителями на основе максимального удовлетворения их потребностей. Для ЗАО «Инфамед» это означает финансовую стабильность, для потребителя - экономию средств и времени при должном качестве товара и уровне обслуживания, а значит, максимально позитивный уровень эмоций при обращении в компанию. В связи с этим на первый план при разработке маркетинговых программ

ЗАО выходят аспекты создания благоприятного имиджа организации, формирующегося на основании не только предложения товаров, но и доверительного общения с потребителем, желания узнать его настоящие и будущие нужды.

Основными задачами медиаплана ЗАО «Инфамед», влияющими на выбор используемых средств, выступают: географические критерии (страна, регион, область, город); социально-демографические критерии целевой группы (пол, возраст, уровень дохода и т. д.); потребительские характеристики (частота покупок, предпочтение брендов).

В целях выяснения оценки реальной практики ряда промышленных компаний («СИА», «Протек», «Катрен», «Генезис», «Аптека-Холдинг», «Морон», «Шрея», «Авеста Фармацевтика», «Северо-Запад», «Авикон») был проведен экспертный опрос в период с июня по июль 2007 г. Большинство руководителей (73 %) отметили, что в последнее время особенно сильно влияют на деятельность их компаний именно внешние факторы, среди которых, по мнению экспертов, наибольшее воздействие на результаты деятельности компаний оказывают экономические условия (их отметили 87 % руководителей), потребители (63 %), поставщики (63 %) и посредники (55 %) (рис. 2). Вместе с тем в ходе опроса эксперты обращали внимание на факторы микросреды. Влияние социокультурного окружения на результаты деятельности компаний отметили только 10 % экспертов, политических условий - 17 %, научно-технического развития - 30 %. Как показывают результаты исследования, данные факторы могут иметь решающее значение для компаний. В связи с этим автор делает вывод о том, что еще не все руководители достаточно четко представляют значение факторов внешней среды в работе своих компаний.

Было выяснено, что информация о факторах внешней среды часто имеется в недостаточном объеме, она не всегда достоверна или несвоевременна. Кроме того, было выяснено, что сбор, анализ и передача информации в значительной мере осуществляются нецеленаправленно, спонтанно и случайно (за исключением тех служб, которые специально созданы для этих целей, - отделов маркетинга, научно-технической информации, юридических отделов и других аналитических подразделений). Поэтому сегодня информация о внешней среде в компаниях в значительной степени разрозненна и не дает о ней целостного представления. Кроме того, многие руководители (63 %) сами отмечали, что представляют будущий характер внешней среды только интуитивно, а некоторые (25 %), что вообще

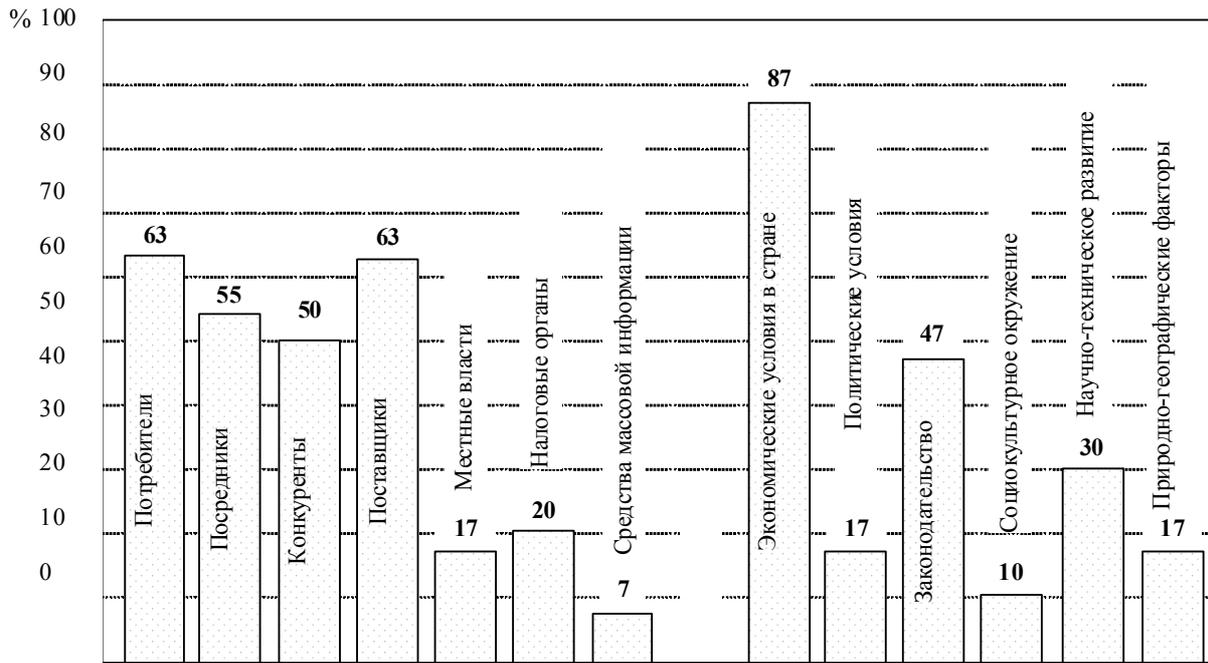


Рис. 2. Влияние факторов внешней среды на результаты деятельности компаний, согласно экспертному опросу

практически не имеют о ней должного представления. Одной из главных причин подобного положения является отсутствие четких методических рекомендаций по комплексному исследованию внешней среды. Кроме того, это обусловлено неудовлетворительным информационным и другими вилами взаимодействия между различными подразделениями, недостатком квалифицированных кадров и, прежде всего, специалистов по маркетингу, а также отсутствием или нехваткой необходимых финансовых ресурсов.

Согласно разработанной автором методике, процесс комплексного исследования внешней среды в промышленных компаниях должен проводиться в последовательности этапов и процедур, представленной на рис. 3.

На первом этапе необходимо определить цель исследования, в качестве которой должно быть регулярное и своевременное предоставление руководителям компании разнообразной информации о внешней среде для устранения или снижения уровня рисков при принятии управленческих решений. Затем должна быть разработана программа исследования, в которой определяется необходимая информация, источники и методы ее сбора и анализа, методы прогнозирования факторов внешней среды, а также конкретные исполнители исследований, календарный план и сроки предоставления полученных результатов.

Следующим этапом должен быть поиск и сбор информации о внешней среде для разработки и принятия стратегических решений. Для

получения исчерпывающей информации о потребителях, конкурентах и других субъектах рынка, относящихся к микросреде, следует собирать первичную информацию с помощью методов наблюдения, опросов и экспериментов.

Параллельно со сбором информации о внешней среде для решения стратегических задач должен осуществляться мониторинг внешней среды, необходимый для своевременного принятия управленческих решений уже при появлении “слабых сигналов” каких-либо изменений во внешней среде.

После сбора информации ее следует соответствующим образом обработать, проверяя на достоверность и непротиворечивость, затем систематизировать по отдельным факторам внешней среды.

На этапе анализа собранной информации при помощи методов экстраполяции, структурно-аналитических и экспертных методов требуется определить состояние внешней среды и выявить открывающиеся для компании возможности и угрозы.

Для разработки стратегических планов компании и их ежегодной корректировки необходимо проводить прогнозирование внешней среды. При этом могут быть использованы методы экстраполяции, структурно-аналитические и экспертные методы.

Заключительным этапом исследования внешней среды является подготовка и предоставление отчета руководству, содержащего основные



Рис. 3. Последовательность этапов и процедур исследования внешней среды в промышленных компаниях

выводы и результаты, рекомендации по использованию новых возможностей во внешней среде или устранению (минимизации) угроз для компании.

¹ Так, некоторые отрасли, где спрос далеко опережает предложение, по-прежнему живут еще в эре производства. Есть сферы, которые вступили в эру продаж, где производителю уже необходимо убеждать в преимуществах своего товара.

² Forsyth. Everything you need to know about marketing. 2005. □ 7. P. 16.

³ См.: Don CoMiller. Total Marketing-Management's Point of View // Third Regional Industrial Marketing, Conference, American Marketing Association, Columbus, Ohio, March 31. 2000; Gerry M. Rosenberg, Dictionary of Business and Management. N.Y., 2005. P. 201; Kotler Ph., Clarke R.H. Marketing for health care organizations. N.Y. 2007. P. 5.

⁴ Что касается внешней составляющей, то у классиков она представлена достаточно полно и

связана с выбором приоритетов (См.: Ансофф И. Стратегическое управление. М., 1999; Askoff R. Creating the Corporate Future: John Wiley, 1981; Карлофф Б. Деловая стратегия: пер. с англ. М., 2001; Портер М. Международная конкуренция. М., 1993.

⁵ Кузнецов В.С. О стратегической альтернативности // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. □ 2.

⁶ Распространено ошибочное соотношение альтернативных стратегий с основными типами стратегий. Разница между альтернативными стратегиями и типами стратегий состоит в конечном результате. Стратегические альтернативы имеют перед собой одну общую цель, но используют различные средства ее достижения. Так, в рамках одной типовой стратегии может быть несколько альтернативных. Стратегические альтернативы могут быть сформированы различными способами и на основе различных методов анализа (Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга / пер. с англ. под ред. Н.В. Шульпиной, М., 2003).

Поступила в редакцию 02.10.2011 г.

Временной механизм самоорганизации сложных неравновесных экономических систем

© 2011 С.Э. Желаяева

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления,
г. Улан-Удэ

E-mail: zhelay@yandex.ru

Автором в качестве объекта исследования рассматриваются неравновесная экономическая система и процесс ее самоорганизации под воздействием активных свойств энергии времени, способного ускорять и замедлять экономические процессы, накапливать или рассеивать энергию и энтропию системы, нести информацию и осуществлять механизм самоорганизации экономики и общества в целом.

Ключевые слова: время, энергия, самоорганизация, экономическая система, синергетика.

В качестве основных методологических подходов в исследовании временного механизма самоорганизации сложных экономических систем были использованы постулаты синергетики, являющиеся ключом к пониманию различных тенденций и изменений во времени, а также основные положения концепции активного времени Н.А. Козырева.

Синергетическая экономика как часть общей науки синергетики, по сути, относится к эволюционной ветви экономической мысли и изучает эволюцию (развитие во времени) сложных самоорганизующихся экономических систем, где основным источником сложности является неустойчивость и нелинейность в противоположность традиционному рассмотрению линейности, устойчивости, непрерывности и неизменности¹. То, что в традиционном диалектическом описании развития структурно не анализировалось, а просто обозначалось как “скачок”, “перерыв постепенности”, “переход в новое качество”, в синергетике является предметом научного анализа.

Гипотеза активного времени Н.А. Козырева рассматривает время как субстанцию, обладающую активными физическими свойствами, которые влияют на все объекты и процессы, происходящие в системе, точно так же как и сами процессы, могут изменить свойства времени. В своих трудах Н.А. Козырев ввел в динамическое описание мира новую “активную” сущность, не совпадающую ни с веществом, ни с полем, ни с пространством в обычном их понимании, и назвал эту сущность “потоком времени”².

Степень активности времени Н. Козырев охарактеризовал как его плотность. В пространстве плотность времени неравномерна, она зависит от среды, где происходят процессы. Некоторые процессы ослабляют плотность времени и

его поглощают, другие же, наоборот, увеличивают его плотность и, следовательно, излучают время. Тем самым посредством плотности времени, как его переменного свойства, устанавливается взаимосвязь всех процессов, происходящих в системе.

В геометрической интерпретации Козырев представлял ход времени в виде двух вращающихся волчков, один из которых находится в причине и вращается против часовой стрелки, поглощая время, а второй находится в следствии и вращается по часовой стрелке, излучая его. Два волчка представляют собой две воронки: одну - сворачивающую пространство в причине, и другую - разворачивающую пространство в следствии. Отсюда возникает и момент вращения, вызванный ходом времени. Таким образом, ход времени по Козыреву - это непрерывный процесс свертки-развертки пространства посредством временного механизма³.

Отсюда напрашивается вывод, что раз есть процесс свертки-развертки пространства и, очевидно, это колебательный процесс, значит, он имеет фазу. То есть, когда, условно говоря, одно пространство системы находится в “развернутом” состоянии, вполне может быть, что некое другое пространство свернуто и наоборот. Таким образом, времени присуща фундаментальная асимметрия. Именно в этом суть главного постулата причинной механики.

Далее Козырев отмечает, что в причинно-следственном звене при определенных условиях возникают добавочные силы, обусловленные воздействием времени. Однако Н.А. Козыреву не удалось сформулировать исчерпывающее физическое определение добавочных сил.

Если предположить, что в качестве таких добавочных сил выступает энергия времени, то, с нашей точки зрения, причинно-следственный

временной механизм развития системы можно объяснить следующим образом.

Интерпретируя положения причинной механики, мы разделили экономические процессы на два взаимосвязанных вида: процесс-причина (точка-причина по Козыреву) и процесс-следствие (точка-следствие). Каждый процесс, происходящий в пространстве, имеет свое внутреннее время. В процессе-причине, который характеризуется замедлением активных свойств времени (уменьшением его плотности) и сжатием пространства, внутреннее время начинает отставать от внешнего времени системы. Происходит процесс накопления разности во времени. То есть, в то время как скорость протекания внешнего времени системы быстрее относительно скорости движения медленного процесса, удерживающего внутреннего времени, происходит накопление разности во времени путем поглощения времени и его энергии. В ходе выравнивания внутренних часов медленного процесса относительно внешнего времени системы, т.е. в ходе увеличения активных свойств времени (плотности), выделяется добавочная сила - сила энергии времени. Данная сила прилагается к точке-следствию, приумножая энергию элементов системы, участвующих в процессе-следствии. Увеличение энергии вызывает рост энтропии как противодействующей энергии явления. Образующиеся потоки энергии и энтропии увеличивают скорость протекания процесса, и его внутреннее время опережает внешнее время системы. Далее за счет выравнивания разницы во времени, когда нивелируется превышение скорости внутреннего времени над внешним, происходит поглощение времени и добавочной силы его энергии соседними системами или подсистемами.

Таким образом, на основе действия активных свойств времени: излучения и поглощения - можно говорить о непрерывном процессе передачи и усвоения энергии времени.

Далее, на основе совместного использования основных положений теории временного потока Козырева и экономической синергетики исследуем временной механизм самоорганизации диссипативной системы, коей выступает и социально-экономическая система.

По нашему мнению, основными элементами, участвующими в самоорганизации сложной экономической системы, являются: экономический субъект, совокупный экономический процесс, экономическое время. Начнем с того, что каждый из данных элементов системы выступает в качестве источника энергии и информации.

Субъект в экономической системе предстает сразу в нескольких ипостасях: и как индивид,

хозяйствующий самостоятельно, и как множества людей, принимающих совместные хозяйственные решения (т.е. включенных в "горизонтальные", пространственные связи), и как множества людей, рано или поздно участвующих в присвоении результатов хозяйствования (т.е. включенные в "вертикальные", временные связи). Другими словами, генерирующим потоком в экономической системе становится обмен информацией и энергией между хозяйствующими субъектами посредством движущих форм экономических отношений и связей - конкуренции и сотрудничества.

Наша идея, основанная на постулатах причинной механики, заключается в том, что время является потоком, излучающим или поглощающим энергию и несущим информацию. Тогда можно предположить, что замедление и остановка времени обрывают поток передачи информации, прежде всего из прошлого в будущее. В таком случае дальнейшее развитие системы не определяется прошлым и поведение системы перестает быть линейным. Будущее становится разнвариантным (разновекторным), т.е. неопределенным, что означает наступление хаоса.

Согласно синергетической парадигме, понятие самоорганизации подразумевает способность сложных систем к упорядочению своей внутренней структуры. Это достигается регулярной сменной хаоса и порядка, когда в процессе выхода из состояния равновесия система достигает критического значения определяющих параметров - точки бифуркации. В точке бифуркации у системы появляется "выбор", в котором присутствует элемент случайности, приводящий к выбору системой того или иного варианта (аттрактора) развития. При этом возникающие из хаотических состояний сложно организованные пространственно-временные структуры обуславливают эволюцию экономической системы как процесса развития и постепенного перехода от простого к более сложному состоянию.

Объединяя идеи автора об энергетической природе времени, основанной на концепции активного времени Н.А. Козырева, и положения синергетической теории о самоорганизации сложных систем, предлагаем рассмотреть следующую схему временного механизма самоорганизации экономической системы (см. рисунок).

При критическом значении параметров: замедлении времени, информационном вакууме и перенасыщении энергии и энтропии - происходит бифуркация и возникает новая ветвь решений и, соответственно, новое состояние.

Таким образом, посредством активных свойств времени из беспорядка возникает порядок с увеличением общей энергии системы, а

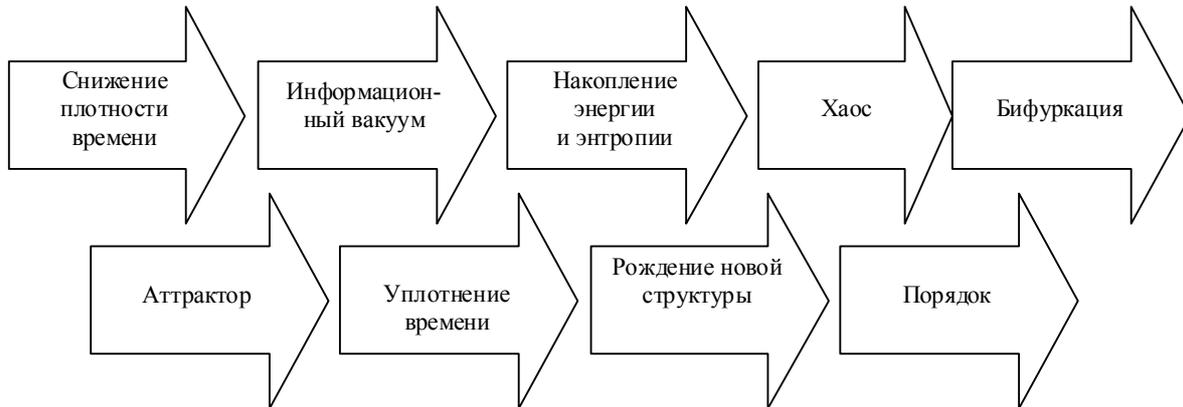


Рис. Схема временного механизма самоорганизации экономической системы

энтропия не просто приводит систему к дезорганизации, а становится прародительницей нового порядка. Время рождает хаос, который распространен в окружающем мире и нужен как стимул деятельности и является необходимостью развития сложной системы. И время же, точнее, взаимодействие его активных свойств с определенными процессами открытой системы, приводит к росту ее организации и упорядоченности.

На наш взгляд, предложенный временной механизм самоорганизации экономических систем можно совместить с традиционной последовательностью фаз жизненного цикла экономической системы - формированием, развитием, рецессией, депрессией. При этом каждая фаза цикла будет характеризоваться особой пространственно-временной структурой системы, которая определяется функциями элементов, его образующих (см. таблицу). Кроме того, совокупность процессов, протекающих в пространстве системы с различной скоростью и плотностью времени, позволяет классифицировать частные экономические процессы, образующие совокупный системный процесс, по четырем типам⁴:

- 1) основные процессы, составляющие ядро совокупного процесса системы;
- 2) вспомогательные процессы, поддерживающие своим функционированием основные процессы;
- 3) процессы, выполняющие связующую функцию в формировании совокупного процесса системы и функции его "жизнеобеспечения";
- 4) процессы, препятствующие реализации совокупного процесса.

Такая классификация, по нашему мнению, позволит детально описать совокупный процесс экономической системы и его изменения во времени.

Рассмотрим подробнее содержательный аспект каждой фазы трансформации пространственно-временной структуры экономической системы, ее эволюцию.

1. Фаза формирования экономической системы

Возникновение экономической системы обуславливается взаимодействием спонтанных процессов по уплотнению времени, его активными физическими свойствами излучать энер-

Функции элементов экономической системы по стадиям ее жизненного цикла

Фаза	Экономическое время	Экономические субъекты и уровень их взаимоотношений и связей	Экономический процесс
Формирование (порядок)	Уплотнение, синхронизация скорости процессов	Согласованность экономических интересов, сотрудничество и конкурентное начало	Объединение основных, вспомогательных и жизнеобеспечивающих процессов в совокупный процесс
Развитие (распространение энергии и информации)	Излучение, ускорение процессов	Рост сотрудничества, конкуренции и конкурентоспособности	Распространение вспомогательных, жизнеобеспечивающих и препятствующих процессов
Рецессия (хаос)	Снижение плотности, замедление процессов	Снижение уровня согласованности экономических интересов	Преобладание препятствующих процессов, появление случайных событий
Депрессия (бифуркация)	Поглощение, десинхронизация скорости процессов	Рассогласование экономических интересов, снижение конкурентоспособности	Распад совокупного процесса и появление новых частных процессов

гию и передавать информацию субъектам хозяйствования. Хозяйствующие субъекты стремятся к интегрированию своих экономических процессов, порождаемых информационными потоками. Объединение процессов является следствием определенного уровня согласованности экономических интересов субъектов, которая может быть достигнута только в том случае, если скорость протекания частных экономических процессов каждого из субъектов, имеющих один и тот же экономический интерес, будет синхронизирована. Другими словами, синхронизация скорости основных, вспомогательных и поддерживающих частных экономических процессов каждого субъекта в совокупном экономическом процессе позволяет говорить об уплотнении экономического времени системы и формировании порядка.

2. Фаза развития экономической системы

Одним из источников развития экономической системы выступает уплотнение времени и его способность излучать, распространять информацию и энергию процессов хозяйствующих субъектов, вовлекаемых в совокупный процесс системы. Количество субъектов, стремящихся войти в совокупный экономический процесс, увеличивается, что ведет к ускорению течения экономического времени. Вхождение в общий процесс системы возможно лишь для субъектов, имеющих повышенный уровень конкурентоспособности. Конкурентные отношения между экономическими субъектами начинают распространяться наряду с отношениями сотрудничества и кооперации, что приводит к высокому уровню синхронизации не только вспомогательных и поддерживающих, но и препятствующих совокупному процессу следствий.

3. Фаза рецессии экономической системы

Фаза рецессии обусловлена снижением плотности времени экономической среды системы вследствие генерирования процессов, направленных на препятствование развитию совокупного процесса. По "мощности" они преобладают над вспомогательными и поддерживающими процессами-следствиями, что влечет рост энтропии. Экономическое время процессов замедляется. С учетом того, что скорости замедления у всех процессов различны, появляется тенденция десинхронизации экономического времени, в котором функционируют субъекты хозяйствования. Поток информации, поступающей в систему, замедля-

ется, формируя у субъектов состояние неопределенности и повышенного риска. Уровень согласованности их экономических интересов снижается. Данные изменения сопровождаются ростом энтропии и наступлением хаоса в системе.

4. Фаза депрессии экономической системы

Фаза обусловлена необратимыми изменениями в экономической системе. Усиливается тенденция расщепления совокупного процесса на отдельные процессы-причины, рождающие новые для системы события. Экономическое время в выделившихся процессах замедляется и десинхронизируется, что вызывает рассогласованность экономических интересов субъектов хозяйствования, за счет этого понижается и их конкурентоспособность. Экономические интересы субъектов хозяйствования инициируют диверсификацию экономических процессов, в результате которой посредством бифуркации и выбора аттрактора начинается новый жизненный цикл системы, но уже в ином качестве.

Подводя некоторые итоги наших теоретических выкладок, отметим, что субъекты хозяйствования, экономические процессы и временной механизм их взаимодействия как основных элементов системы рассматривались в контексте абстрактной экономической системы без уточнения характеристик и типов развития этой системы. Это позволило, используя в качестве методологии исследования системно-синергетическую парадигму и теорию причинной механики, сформулировать общие теоретические основы временного механизма функционирования экономической системы. Предлагаемый консолидированный подход достаточно универсален и отражает системообразующее влияние времени на любом уровне и типах развития системы. Это относится и к структуре национального хозяйства страны или отдельного региона, и к структуре отрасли, а также к развитию любого экономического субъекта и индивидуума.

¹ Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: пер. с англ. М., 1999. С. 17.

² Козырев Н.А. Избранные труды. Л., 1991. С. 448.

³ Возная Л. Физика времени в прогнозировании финансовых катастроф // Вопр. экономики. М., 2005. □ 8. С. 29.

⁴ Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты. Томск, 2004. С. 26.

Поступила в редакцию 02.10.2011 г.

Методологические основы теории предпринимательства: вариант систематизации

© 2011 Л.В. Гришаева

кандидат экономических наук, профессор

Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина

E-mail: grishaeva_lv@mail.ru

Сложившиеся в экономической науке направления исследования предпринимательства предлагается систематизировать не на основе общепринятого хронологического подхода, а на основе особенностей методологии разных экономических школ.

Ключевые слова: теория предпринимательства, концепции предпринимательства, функциональный подход, междисциплинарный подход.

Современный этап развития экономики актуализировал необходимость в систематизации экономико-теоретического знания о предпринимательстве по двум причинам: 1) предпринимательство выступает основой становления и неотъемлемым элементом канонически функционирующей рыночной экономики; 2) предпринимательская деятельность несет в себе предпосылки для качественного изменения в экономических отношениях современной системы хозяйствования.

Предпринимательство как социально-экономический феномен прошло значительный исторический путь развития. Однако в качестве особой (специализированной) области научного знания оно до настоящего времени находится в стадии осмысления и систематизации. Об этом свидетельствуют: часто используемый термин “эволюция теории предпринимательства”, до сих пор нет единообразия в названии теории (ее называют теорией предпринимательства, теорией предпринимательской функции, теорией предпринимателя), отсутствуют четкие формулировки базовых понятий, различные теоретические подходы к основам предпринимательства в историческом контексте по-разному описывают пути его развития и становления.

Авторами учебного пособия “История экономических учений” (В. Автономов, О. Ананьин, Н. Макашева) данное обстоятельство объясняется тем, что “в истории экономической мысли теории предпринимательства и прибыли занимали несколько периферийное место. Отчасти это было связано с тем фактом, что они не получили распространения в Англии - стране, которая долгое время являлась лидером в экономической науке”¹.

Между тем недостаточная проработанность теоретических основ предпринимательства является одной из причин низкой эффективности государственных программ поддержки предпринимательства и неадекватности юридических норм реальным экономическим отношениям. В этой связи

имеет место потребность в систематизации и концептуализации теоретического материала по проблемам предпринимательства.

Зарождение и развитие теории предпринимательства обычно рассматриваются в контексте развития экономической мысли, а различные концептуальные подходы к исследованию предпринимательства хронологически соотносятся с четырьмя этапами (направлениями, волнами - называют по-разному) научного осмысления данного явления. Представляется, что подобная систематизация, достигнутая на основе хронологического подхода, носит описательный характер, а потому не дает ожидаемых результатов при ее применении. Более плодотворна, на наш взгляд, систематизация на основе особенностей методологического подхода разных экономических школ. Данный критерий позволяет выделить две группы концепций предпринимательства:

- концепции, использующие функциональный подход;
- концепции, использующие междисциплинарный подход.

Концепции, использующие функциональный подход, рассматривают предпринимательство не как самостоятельный предмет исследования, а в контексте функциональной роли предпринимательства в экономике. Отсюда название этих концепций - “концепции специфической предпринимательской функции”. К этой группе концепций мы относим следующие.

• Концепция, в которой предпринимательство рассматривается через функцию, связанную с несением бремени риска или неопределенности. Это исследование А. Смита, Р. Кантильона, И. Тюнена, Ф. Найта.

• Концепция, рассматривающая предпринимательство как один из четырех базовых экономических ресурсов, наряду с трудом, землей и капиталом. Эту концепцию представляют исследования

Ж.-Б. Сэя и А. Маршалла. Главной функцией предпринимателя они считают функцию координации факторов производства и вводят в научный оборот понятие “специфическая предпринимательская функция”, которая отличается от функций собственника факторов производства и менеджера. В большей степени это неоклассическое понимание предпринимательской функции как способа восстановления равновесия и приспособления к изменяющимся условиям рынка.

- Концепция, которую в научной литературе называют инновационной концепцией (иногда, модернизационной). Она связана с именем Й. Шумпетера. В рамках данной концепции предпринимательская деятельность представляется как функция новаторства, функция по осуществлению новых комбинаций ресурсов, реализуемых в системе экономических отношений по поводу создания нового материального блага, введения нового способа производства, новой организации дела, а также создания новых рыночных возможностей для целей хозяйственной практики. Вместе с тем Й. Шумпетер подчеркивает, что экономическая функция предпринимателя является дискретной (она выполняется только до тех пор, пока новая комбинация не превратится в рутину) и не закреплена навечно за определенным носителем. Из этого следует, что предпринимательство не формирует профессию или устойчивый общественный класс.

Новаторскую функцию предпринимателя Й. Шумпетер четко отделяет от функции капиталиста: предприниматель в чистом виде не обязательно обладает правом собственности на какое-либо имущество и, следовательно, не несет какого-либо риска. В то же время своим новаторским характером она отличается и от рутинных функций менеджера. Но предприниматель - это и не изобретатель, а в лучшем случае человек, экономически реализующий изобретения.

Как показало время, исследования Й. Шумпетера явились наиболее основательными и перспективными в создании теории предпринимательства. В современных условиях новаторство (инновационность) как основная специфическая функция предпринимательства рассматривается в работах П. Друкера, Э. Чемберлина и Дж. Робинсон.

К концепциям, использующим функциональный подход, на наш взгляд, следует отнести концепцию неоавстрийской школы (И. Кирцнер, Ф. Хайек, Л. Мизес, М. Ротбард и др.). В соответствии с этой концепцией предпринимательская деятельность является не только неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, но и необходимым условием ее эффективного функционирования. Как показали Ф. Хайек и И. Кирцнер, “рыночный процесс по своей природе является предприниматель-

ским”²². Соответственно, предпринимательство рассматривается как категория рыночной экономики, неразрывно связанная с эволюцией последней. Самое краткое и емкое определение рыночной экономики звучит просто: “Экономика свободного предпринимательства”.

В отличие от неоклассической теории, которая рассматривает рынок в терминах равновесия, а предпринимателя как второстепенную фигуру, экономисты неоавстрийской школы предлагают рассматривать рынок как непрерывный процесс реализации предпринимательских решений, а предпринимателя выдвигают на роль основной фигуры рыночных процессов.

Представителями неоавстрийской школы также поставлен вопрос о *взаимосвязи производственных и предпринимательских отношений* и сформулировано утверждение о том, что производственные отношения в условиях товарного производства приобретают форму предпринимательских отношений.

В концепции неоавстрийской школы развивается понятие *предпринимательской среды*, под которой понимается, прежде всего, рынок, так как рыночные отношения невозможны без экономической свободы, а предпринимательство органически связано с экономической свободой, которая дополняет свободу личную и позволяет предпринимателю развиваться на основе своих собственных взглядов и ценностей. При анализе предпринимательской среды неоавстрийская школа большое внимание уделяет таким факторам развития предпринимательства, как государственное принуждение и защита частной собственности, т.е. институциональным факторам. Однако анализ этих факторов не выделяется этой школой в специальное направление исследования.

Важно заметить, что для всех концепций специфической предпринимательской функции характерно рассмотрение предпринимательства как персонализированного явления. Это значит, что при рассмотрении предпринимательства акцент неизменно делается на личном, субъективном аспекте этого занятия. Так, ключевым направлением исследований неоавстрийской школы является личность предпринимателя. Представители этой школы достаточно основательно рассматривают особые личностные качества предпринимателя и вопросы предпринимательской культуры. Основатель инновационной концепции, Й. Шумпетер не только отмечает тесную связь предпринимательской функции с особенностями личности предпринимателя, но и пытается их систематизировать. Он выделяет такие свойства предпринимателя: специфическая мотивация, требующая не удовлетворения потребностей, а активной деятельности ради создания “империи”,

победы над соперниками и радости творчества; избирательный, но не глубокий интеллект; сильная воля; развитая интуиция.

Характеризуя концепции, которые объединяются под названием “концепции специфической предпринимательской функции”, авторы учебного пособия “История экономических учений” делают такой вывод: “Теории специфической предпринимательской функции и предпринимательской прибыли как остаточного дохода нельзя назвать интеллектуальными в основном неоклассическое течение экономической науки. Характерный для этих теорий неравномерный подход, подчеркивание неустраняемой неопределенности и субъективных моментов, связанных с личностью типичного предпринимателя, противоречат неоклассической парадигме исследований”³.

В настоящее время теория предпринимательства развивается преимущественно на более конкретном уровне анализа, сопрягающемся с прикладной экономикой и управленческими дисциплинами. Этот срез теории представляют концепции, использующие междисциплинарный подход. К таким концепциям мы относим теорию предпринимателя, развиваемую немецкой исторической школой, и институциональные концепции.

• Немецкая историческая школа, с одной стороны, сосредотачивается на анализе особенностей экономического поведения предпринимателя, а с другой стороны, для объяснения феномена предпринимательства используются психологические мотивы этой деятельности. В частности, в работах В. фон Зомбарта и М. Вебера дается трактовка предпринимателя как носителя специфического “духа”, коренящегося в религиозных и нравственных устоях народа. Эта позиция до сих пор достаточно широко представлена в научной литературе по предпринимательству и позволяет констатировать формирование концепции предпринимателя, в которой предпринимательство рассматривается как особый тип экономического поведения личности с определенными ценностными ориентирами, специфической мотивацией и социальной ролью. “Достраивание” экономической модели предпринимательства “психологизмами” позволяет решать утилитарные задачи - совершенствовать организационную структуру производства, обеспечивать эффективное взаимодействие крупного и малого бизнеса, вырабатывать формы и методы конкурентной борьбы.

В работах представителей институционального направления экономической мысли (А. Гибб, Д. Джонсон, Р. Бруксбэнк, Э. Нельсон, Д. Стори, А. Ослунд и др.) сущностные аспекты предпринимательской деятельности анализируются в связи с ее управленческими аспектами, что привело к характеристике предпринимательства как особого ре-

гулирующего механизма, отличного от ценового и государственного регулирования, т.е. к определению предпринимательства как социального института. К нормам, формирующим институт предпринимательства, относят традиции организации хозяйственной деятельности (трудолюбие, бережливость, принципы предпринимательской морали и т.п.), а также формальные регуляторы в виде нормативов организации трудового дня, соглашений, законодательства и т.п. Этой концепцией исследуется зависимость предпринимательства от общественных институтов (в первую очередь, государственных), поскольку соответствующая конкретному рынку предпринимательская деятельность предполагает определенные институциональные условия, имеющие историко-генетическую природу.

Следует заметить, что во всех обозначенных выше подходах к исследованию предпринимательства присутствуют три компонента, характеризующие это явление: личностная, экономическая и организационно-управленческая. Они органически взаимосвязаны, что проявляется в особом типе воспроизводства, который называют воспроизводством предпринимательского типа. Вместе с тем теоретические подходы к анализу предпринимательства различаются степенью концентрации внимания на какой-то одной из компонент. В частности, трактовки предпринимательства, предлагаемые немецкой исторической школой, акцентируют внимание на личностной компоненте; инновационной концепцией - на экономической и личностной компонентах; классической, неоклассической концепциями - на экономической компоненте; новоавстрийской школой - на личностной и организационно-управленческой компонентах; институциональной концепцией - на организационно-управленческой компоненте.

На наш взгляд, все обозначенные подходы к изучению предпринимательства, несмотря на их различия, имеют право на существование. Они отражают разные аспекты этого явления и связаны с эволюцией роли и места предпринимательства в процессе развития экономики. Эволюция содержательной и терминологической сущности предпринимательской деятельности связана с историей становления обмена, производства и распределения товаров и услуг, а также с уровнем развития научно-технического прогресса.

¹ История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М., 2003. С. 300.

² *Кирицнер И.М.* Конкуренция и предпринимательство: пер. с англ. / под ред. А.Н. Романова. М., 2001. С. 26.

³ *Уэрта де Сото Хесус.* Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / пер. с англ. В. Кошкина; под ред. А. Куряева. М., 2008. С. 310.

Эффективность отдельных форм реализации конкурентоспособности предприятий наукоемкого сектора промышленности

© 2011 В.И. Куц

кандидат экономических наук

Московский государственный институт электроники и математики

(технический университет)

E-mail: OET2004@yandex.ru

Последствия мирового финансового и экономического кризиса вызвали к жизни необходимость поиска реальных факторов ускоренного роста национальных экономических систем. В данном случае речь идет о реализации такого фактора роста конкурентоспособности национальной промышленности, как научно-техническое развитие промышленных предприятий. Он напрямую воздействует на способность национальной экономики производить конкурентные на мировом рынке товары и услуги, одновременно повышая уровень благосостояния своих граждан.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, конъюнктура мирового рынка, страны, конкурентные преимущества, экономический потенциал, рыночный потенциал.

Стратегическое управление с точки зрения исследуемых аспектов расширения конкурентных преимуществ на базе научно-технического развития промышленных предприятий - это использование выявленных закономерностей формирования и мультипликации новых межотраслевых технологических кластеров при осуществлении субъективных действий по выбору оптимальной логистической кривой движения технологий и при реализации стадий данного полного жизненного цикла в целях удовлетворения перспективных экономических интересов. Смысл стратегии ориентации на развитие конкурентных преимуществ заключается в своевременной концентрации усилий на создании и использовании достижений науки и обеспечении ресурсами динамики наукоемких и высоких технологий в интересах стратегических целей, создания условий для долгосрочной эффективности деятельности.

Специфика противоречий экономических интересов в сфере научно-технического развития заключается в пространственно-временном разрыве между затратами и результатами. Это объективно порождает разнонаправленность экономических интересов участников процесса развития. Автономное управление научно-технологическим развитием не может дать ожидаемых результатов. Государственное управление научно-технологическим развитием промышленных предприятий может быть успешным лишь как составная часть всего хозяйственного механизма. При этом уровень централизации принимаемых решений должен обеспечивать единство технологической политики, не подрывая одновременно самостоятель-

ности и ответственности основного экономического звена - промышленного предприятия.

Главная проблема экономического роста в среднесрочной перспективе заключается в резком снижении вклада в него внешних факторов. С учетом прогнозируемого роста мировых цен на нефть и увеличения экспорта сырьевых товаров прирост валового внутреннего продукта (ВВП) за счет внешних факторов составит в благоприятном варианте всего 0,4-0,6 процентного пункта (п.п.) в среднем за год, а в неблагоприятном - станет отрицательным¹.

Данное изменение в режиме развития имеет принципиальный характер. Оно означает, что практически весь прирост ВВП в среднесрочной перспективе может быть обеспечен только за счет повышения конкурентоспособности внутренне ориентированных производств. Это будет происходить в условиях открытия внутренних рынков и ужесточения конкуренции².

Адаптация российских компаний к открытию рынков и изменению характера конкуренции приведет к обострению противоречия между экономической эффективностью и социальной функцией компаний (поддержка занятости). В условиях дефицита квалифицированных трудовых ресурсов, вынуждающего компании поддерживать высокие темпы роста реальной заработной платы, сохранение конкурентных позиций на товарных рынках будет стимулировать сокращение занятости и, соответственно, обострение социальных проблем.

В режиме инерционного развития фактическая траектория роста ВВП будет все больше от-

клоняться от траектории не только его “удвоения за 10 лет”, но и социально приемлемого роста (5 % в год).

В 2010-2012 гг. необходимо принять комплекс антикризисных мер, направленных на смягчение влияния глобального финансового и экономического кризиса. В зависимости от эффективности антикризисных мер средние темпы роста ВВП за этот период будут составлять от 1,5 до 4,5 %.

В случае более-менее успешной трансформации российской экономики и ее интеграции в мировую экономику, а также формирования национальной инновационной системы, согласно инерционному сценарию, средние темпы ВВП в 2012-2015 гг. составят около 4,2 %, согласно оптимистичному - около 6,1 %, а по реалистичному - около 5 %, что нацелено на то, чтобы в 2011 г. возникла новая “точка” поворота (изменения) тенденций развития национальной промышленности: наукоемкие производства снова начнут расти темпами, превышающими среднепромышленные.

А между тем в правительственных кругах западных стран, научно-технических сообществах и бизнесе сложилось вполне определенное мнение о необходимости рассматривать конкурентоспособность страны в сфере генерирования передовых технологий и в кратчайшие сроки их осваивать. Именно этот фактор выступает в условиях открытых постиндустриальных экономик важнейшим с точки зрения укрепления национальной экономики и национальной безопасности.

В начале XXI в. были определены четыре основные формы воздействия государства на науку и технику: *во-первых*, это прямая поддержка через бюджет разработки, коммерциализации и внедрения новых продуктов и технологий; *во-вторых*, это косвенная поддержка через фискальные меры и налоговую политику, а также административное регулирование в данной области; *в-третьих*, поддержка через инвестиции в систему образования, так как в новых условиях для эффективной реализации технологий требуется новая рабочая сила и менеджмент; *в-четвертых*, поддержка критических элементов хозяйственной инфраструктуры, жизненно необходимой для функционирования современной экономики.

В области организации национального промышленного потенциала было обращено внимание на два феномена. Во-первых, правительство в своей промышленной политике должно исходить из того, что современная промышленность высоких технологий имеет тенденцию концентрироваться в определенных регионах (так назы-

ваемый “феномен Силиконовой долины”). Ранее это было связано с наличием в каком-либо регионе ключевых для развития отрасли природных ресурсов. Современная промышленность высоких технологий, как правило, слабо привязана к естественным ресурсам. Но она очень чувствительна к качеству “человеческого потенциала” и информационной среде. Новые кластеры высокотехнологичных фирм во многом дополняют друг друга, создавая информационную, культурную и другие среды в регионе их расположения, которые приводят к росту совокупной эффективности как отдельных фирм, так и всей совокупности фирм в кластере. Одновременно необходима программа расширения информационного обмена между фирмами, совместные меры по формированию новых рынков и т.п. Во-вторых, очевидным феноменом стала необходимость поддержки правительством гибкой организации производства, которая стала возможной только с широким использованием информационных технологий как на самих фирмах, так и для межфирменных коммуникаций. В этих целях необходима разработка специальной программы поддержки интеграции промышленных предприятий.

Кроме того, Россия должна следовать примеру Евросоюза, характерной особенностью политики которого в 90-е гг. XX в. и в начале XXI в. стал акцент на построение национальных инновационных систем и повышение роли “человеческого капитала” как главных источников повышения конкурентоспособности национальной социально-экономической системы³.

Специфика противоречий экономических интересов в сфере научно-технического развития заключается в пространственно-временном разрыве между затратами и результатами. Это объективно порождает разнонаправленность экономических интересов участников процесса развития. Поэтому автономное управление научно-технологическим развитием не может дать ожидаемых результатов. Государственное управление научно-техническим развитием промышленных предприятий может быть успешным лишь как составная часть всего хозяйственного механизма. При этом уровень централизации принимаемых решений должен обеспечивать единство технологической политики, не подрывая одновременно самостоятельности и ответственности основного экономического звена - промышленного предприятия.

На основе проведенного исследования следует сформулировать целевую функцию наукоемкого сектора национальной промышленности, которая предполагает обеспечение макроэконо-

мического роста в стране в долгосрочной перспективе и потребностей всех групп потребителей за счет создания достаточного научно-технического задела в разработке и внедрении “технологий широкого применения”.

Осуществленный анализ позволил предложить следующие конкретные меры по формированию механизма повышения наукоемкости промышленного производства в стране:

1. Для реализации последовательной и скоординированной политики повышения наукоемкой структуры промышленного производства в России необходимо:

1) возложить на существующее министерство или специально созданное агентство ответственность за разработку, реализацию и координацию действий по стимулированию роста наукоемкости производства в различных секторах экономики;

2) совершенствовать процедуры сбора и анализа данных о наукоемкости во всех секторах экономики. Эта необходимость обусловлена тем, что существующие процедуры регулирования, преувеличенные прогнозы роста спроса на наукоемкую продукцию и неопределенность в отношении перспектив дальнейшего развития экономики могут помешать развитию конкурентного рынка наукоемкой продукции и, следовательно, повышению значимости наукоемкой структуры национальной промышленности.

2. Требуется выявить основные препятствия на пути повышения наукоемкости во всех секторах экономики и систематизировать их по приоритетности:

1) несовершенная методология ценообразования и установления тарифов на ряде ресурсов. Методология установления тарифов, например, на электроэнергию в России препятствует долгосрочным инвестициям наукоемких предприятий в инновационные проекты;

2) приоритет строительства новых мощностей. Инвестиции в повышение наукоемкости производства в 3 раза дешевле, чем строительство новых производственных структур. Тем не менее промышленные предприятия постоянно недооценивают возможности внедрения инновационных технологий как альтернативы новому строительству. Это обусловлено тем, что прибыль компаний (как на конкурентных, так и на регулируемых рынках) часто пропорциональна уровню продаж или увеличению основных активов. Доходы же от инвестиций в наукоемкие проекты, наоборот, часто получают индивидуальные потребители, а не компания-производитель, по крайней мере, в краткосрочной перспективе;

3) завышенные прогнозы роста спроса на промышленную продукцию в России, также способствующие инвестированию в строительство новых источников, а не в повышение наукоемкости. Минэнерго России, например, прогнозирует, что спрос на электроэнергию в России будет расти почти на 5 % в год, однако эти прогнозы основаны на данных чрезвычайно холодной зимы 2005/2006 года, когда рост потребления электроэнергии составил 4,2 % (по сравнению со средним показателем за предыдущие годы 2,4 %), и поэтому могут быть завышенными. Другими словами, инвестиции в наукоемкие проекты рассматриваются как неадекватные задаче обеспечения спроса, растущего такими высокими темпами покрытия;

4) риск замедления экономической динамики. Некоторые инвесторы и эксперты видят риски, связанные с тем, что правительство может приостановить или не завершить процесс либерализации взаимосвязей в экономике и т.п.

3. Необходим детальный анализ и поиск оптимальных решений для каждого сектора повышения наукоемкости производства. Созданные методики решения проблем следует дифференцировать по времени на подготовку и требуемому объему средств для реализации, а также по микро- и макроэкономическим эффектам. Условно все меры следует объединить в три группы “Меры быстрой отдачи”, “Базовые меры” и “Высокозатратные, высокоэффективные меры” (названия групп отражают такие параметры, как время на подготовку, затраты на реализацию и эффект):

1) меры быстрой отдачи включают такие мероприятия, которые можно разработать менее чем за 1 год и которые могут иметь значительный эффект при умеренных затратах. К ним относятся:

- информационная кампания по повышению уровня осведомленности в вопросах повышения наукоемкости производства;

- увеличение сроков бюджетного планирования, введение права распоряжаться экономленными затратами за счет введения инновационных технологий широкого применения, а также установление правил закупок, стимулирующих использование инновационных технологий;

- широкое использование в инновационных проектах частно-государственного партнерства;

2) базовые меры представляют собой основу политики повышения наукоемкости, способствуют более быстрому осуществлению финансово оправданных инвестиций и к ним следует отнести:

- стандарты по внедрению определенного уровня инновационности оборудования в промышленное производство;

- программы управления спросом;
- повышение наукоемкости производства как условие предоставления субсидий на проведение капитального ремонта;
- скоординированные планы по разработке и внедрению “технологий широкого применения”;
- стимулирование финансирования наукоемких проектов банками и лизинговыми компаниями;

3) высокозатратные, высокоэффективные меры нацелены на устранение основополагающих причин низкой наукоемкости и способствуют повышению финансового потенциала до уровня экономического потенциала. Они связаны со значительно более высокими начальными затратами, однако большинство из них также гарантирует более существенную экономию ресурсов. Комплексная реализация мер пока не началась, заметны лишь первые шаги на стадии их разработки.

Первое по значимости - институциональное обеспечение вертикальных взаимосвязей “правительство - предприятие” в сфере повышения наукоемкости промышленного производства. Оно может быть реализовано следующим образом:

1) Государство, требуя проведения обязательных комплексных обследований для крупных предприятий, должно стимулировать их к разработке плана повышения наукоемкости их производства, а выделив субсидии на реализацию таких мероприятий, будет генерировать рост объемов производства и занятости. Это приведет к дополнительным налоговым поступлениям, которые и окупят затраты на субсидии. Так, каждая единица экономии за счет повышения наукоемкости производства в промышленности даст еще единицу дополнительной экономии по всей межотраслевой цепочке, что расширяет потенциал экспорта промышленной продукции и дает дополнительные доходы бюджета. В этой связи правительство должно также оказывать грантовую помощь предприятиям в разработке программ повышения наукоемкости их производства.

2) В рамках добровольных соглашений - партнерств власти и бизнеса по повышению наукоемкости производства - правительство в лице определенного министерства (или агентств) должно подготовить и заключить с промышленными ассоциациями соглашения о целевых показателях повышения наукоемкости основных видов промышленного производства. Региональные администрации могут заключать подобные соглашения с предприятиями, расположенными на их территории, подобно тому как в Китае дей-

ствует программа для 1000 самых энергоемких предприятий, на долю которых приходится 48 % всего потребления энергии промышленностью.

Предприятиям и холдингам, принявшим такие обязательства, могут предоставляться льготы и субсидии на закупку технологий широкого применения или пониженные ставки налогов. Кроме того, они будут тем самым демонстрировать свою социальную ответственность, а их кредитный рейтинг будет повышаться за счет их инновационной активности.

3) Для реализации стратегии роста наукоемкости производства в качестве целевой функции управления предприятием необходимо повысить статус лица, отвечающего в целом за состояние дел на предприятии. Стандарты повышения наукоемкости производства должны устанавливаться в соответствии с положениями ИСО 9000/14000 и обеспечивать формат для интеграции управления издержками предприятий. Центральными звеньями этой системы должны стать целевые Центры по эффективному использованию ресурсов и распространению технологий широкого применения, задания и “план повышения наукоемкости продукции”. Целевые задания для предприятия могут устанавливаться на основе целевых соглашений для промышленных ассоциаций или крупных холдингов, производящих наиболее инновационно емкую продукцию. Для успешной реализации “плана повышения наукоемкости продукции и производства” необходима координация деятельности различных подразделений предприятия, наличие политики и процедур закупки нового оборудования, мониторинг важнейших индикаторов повышения наукоемкости и постоянная демонстрация руководству эффектов от реализации этих планов. Важным является развитие системы технического учета ресурсов на уровне агрегатов, компьютеризация обработки данных и поэтапный выход на диспетчерскую ресурсопотребления. Важно также развивать имеющуюся на многих предприятиях систему нормирования расхода ресурсов.

4) Государство должно институционально обеспечить приоритет промышленных систем, инжиниринг которых производится по критериям наукоемкости, надежности, повышения общей производительности и снижения издержек. Для оптимизации промышленных систем необходимо разрабатывать ресурсный баланс предприятия и генеральную схему развития технологий широкого применения предприятия, в рамках которой должны определяться основные технические решения; обеспечить гибкость реализации

проектов; обеспечить возможности введения в эксплуатацию отдельных компонентов системы по требованию потребителей. Оптимизация предусматривает реализацию всех проектов со сроками окупаемости менее 2 лет.

5) Государство должно оказывать финансовую поддержку предприятиям, инвестирующим в повышение наукоемкости производства. Эта поддержка может иметь форму возмещения части затрат на уплату процентов. Могут быть предоставлены субсидии из федерального бюджета в случаях осуществления проектов, направленных на инновационные технологии и повышение наукоемкости произведенной продукции при установке максимально эффективного оборудования и использовании вторичных ресурсов. Другие инструменты - ускоренная амортизация нового оборудования; инвестиционный налоговый кредит.

Специальные пакеты финансовой поддержки могут применяться при реализации типовых проектов повышения наукоемкости на промышленных предприятиях с минимальными рисками, т.е. речь идет о "технологиях широкого применения".

6) Часть экономии следует использовать на материальное стимулирование службы главного, отвечающего на предприятии за наукоемкость оборудования и производства на продолжение реализации программы инновационных преобразований. В настоящее время в России основная часть капиталовложений в энергосбережение, например, финансируется за счет собственных средств предприятий. При обосновании финансирования проекта за счет собственных средств важно определиться с направлением использования полученной экономии. Она может быть полностью изъята на прочие нужды предприятия. Такая схема не мотивирует участников реализации программы. Или может быть запущен револьверный механизм, когда последующие этапы программы повышения наукоемкости реализуются за счет экономии, полученной на предшествующих этапах.

7) Необходимо разработать стандартизированные банковские технологии финансирования проектов по повышению эффективности производства в промышленности. Возможна схема, когда для проекта, разработанного с привлечением гранта от правительства, залоговые требования и другие требования по повышению рис-

ков могут быть существенно снижены. Упрощенный процесс разработки, анализа и оценки проектов может помочь минимизировать накладные расходы и снизить риски. Это может оказаться несложным, так как по многим технологиям, хорошо зарекомендовавшим себя на рынке, процесс разработки проектов достаточно прост, а конечные потребители и финансовые институты достаточно хорошо осведомлены о рисках. Можно сравнительно легко действовать по шаблону при разработке и оценке новых проектов.

8) Следует формировать условия для развития инновационного сервисного бизнеса в промышленности. Предприятие может заключить контракт - соглашение об услугах с сервисной компанией (СКО), которая берет на себя комплексную ответственность за инжиниринговые, строительные и финансовые вопросы. Предприятие-клиент имеет дело только с СКО, а та, в свою очередь, уже с поставщиками оборудования, субподрядчиками и финансовыми институтами. Обычный проект с жестким технологическим заданием заменяется более гибким итеративным процессом, в котором техническое задание может модифицироваться в зависимости от параметров функционирования оборудования и технологических карт. СКО берет на себя ответственность за функционирование проекта и получает оплату за счет части, сэкономленной в результате реализации проекта затрат. СКО гарантирует, что экономия будет достаточной, чтобы покрыть капиталовложения в ограниченный промежуток времени, и несет риск в любой момент времени на сумму проектных затрат, которые остались непокрытыми. СКО либо прямо обеспечивает финансирование, либо организует финансирование проекта каким-либо финансовым институтом. В последнем случае СКО гарантирует, что полученная за счет проекта экономия будет достаточной для выплаты долга и процентов по нему.

¹ *Некипелов А.Д.* От квазирынка к рынку (концептуальные вопросы стратегии экономического развития России в начале XXI века) // Рос. экон. журн. 2008. □ 2.

² *Швандар К.В.* Трансформация современных методов оценки инновационного фактора в рамках исследования конкурентоспособности национальной экономики // Вызовы глобализации инновационному развитию / под ред. М.В. Кулакова, М.Н. Осьмовой. М., 2010. С. 15-31.

³ The Global Competitiveness Report 2010-2011.

Влияние кризиса 2008-2009 гг. на поведение домашних хозяйств в системе организационно-экономических отношений современной России

© 2011 О.Э. Фотина

кандидат экономических наук

Московский государственный институт электроники и математики

(технический университет)

E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье речь идет об организованных сбережениях граждан, которые традиционно служат источником внутренних инвестиций в национальную экономику. В этом смысле их объем и структура, доля накоплений населения, привлеченных кредитно-финансовыми организациями, являются ресурсом экономического развития. В то же время увеличение объема привлеченных средств свидетельствует о росте доверия не только к банковско-финансовым учреждениям, но и к государству в целом, обеспечивающему институциональные условия формирования устойчивых моделей сберегательного поведения.

Ключевые слова: сберегательное, кредитное и страховое поведение домашних хозяйств, организационно-экономические отношения в экономической системе; механизм рыночного равновесия.

Развитие ситуации на рынке труда в связи с экономическим кризисом 2008-2009 гг. привлекло повышенное внимание аналитиков. С теоретической точки зрения, вопрос заключался в том, будут ли механизмы приспособления к кризисным шокам совпадать с теми, что использовались российскими работодателями ранее (и которые определили контуры российской модели рынка труда)¹, или же предстоит увидеть нечто новое.

Специфика российской модели определяется следующими параметрами:

1) низкая эластичность занятости по выпуску: при значительном сокращении объемов выпуска уровень занятости остается на близком к прежнему уровню;

2) гибкая заработная плата, высокочувствительная к динамике выпуска: адаптация к сжатию производства осуществляется преимущественно за счет манипулирования объемом выплат работникам, а не за счет сокращения числа наемных работников;

3) низкий уровень открытой безработицы и относительно широкое распространение ее скрытых форм, прежде всего недозанятости. Также российской особенностью является разрыв в динамике уровня общей (по методологии МОТ) и регистрируемой безработицы, причем динамика последней зависит от государственной политики по установлению размера пособий по безработице (повышение пособий влечет за собой рост зарегистрированной безработицы);

4) особенности институциональной структуры, способствовавшие созданию такой системы, -

жесткие нормативы трудового законодательства, затрудняющие для работодателя сброс избыточной рабочей силы, в сочетании с неравномерным и в целом неэффективным контролем за их соблюдением, в результате чего трудовые отношения деформализуются, расширяется область "серых" схем найма, предоставляющих работодателю широкие возможности для манипуляций уровнем оплаты труда - доля переменной части в фонде заработной платы чрезвычайно велика². Со стороны предложения поддержание существующей модели обеспечивается, в частности, высоким уровнем "страха безработицы" - готовности работников снижать требования к условиям занятости, и прежде всего к уровню фактической оплаты труда, "в обмен" на сохранение рабочего места.

Вывод о существовании такой модели стал результатом наблюдений за рынком труда в постреформенный период спада производства в 1990-х гг. и в период кризиса 1998 г. За время экономического спада при значительном падении валового внутреннего продукта (ВВП) численность занятых сократилась всего на 14 % (1998), тогда как реальный уровень заработной платы упал в 3 раза, достигнув минимума в 1999 г. - 34 % от уровня 1991 г. Среднее количество отработанных дней в расчете на одного рабочего в промышленности сократилось за первую половину 1990-х гг. более чем на месяц. Уровень безработицы хотя и резко подскочил, но не был слишком высоким ни по мировым меркам, ни в сравнении с другими постсоциалистическими странами.

Уменьшение издержек на рабочую силу с помощью сокращения рабочего времени осуществлялось в форме перевода занятых на режимы неполного рабочего времени и в неоплачиваемые отпуска. Сокращение реальной заработной платы происходило за счет нескольких механизмов: инфляционного обесценения; снижения официальной переменной части (премии и бонусы) и теневых выплат; задержек заработной платы.

Последний инструмент адаптации является наиболее опасным и нежелательным, поскольку оставляет работников без средств к существованию и фактически обеспечивает работодателя беспроцентными кредитами за счет персонала. Кумулятивный эффект негативных тенденций на рынке труда в период экономического кризиса оценивается на уровне всего домохозяйства.

Пока не существует ретроспективных данных об уровне дохода домохозяйства непосредственно до наступления кризиса 2008-2009 гг., но можно утверждать, что реализация традиционного сценария - задержка и сокращение заработной платы и неполное рабочее время по инициативе работодателя - наиболее характерны для семей, на пике экономического роста имевших средний уровень душевых доходов (от 2 до 4 квинтилей)³. Современный сценарий, предполагающий сокращение переменной части оплаты труда, чаще всего возникал в домохозяйствах с наиболее высокими душевыми доходами, причем по итогам кризиса данным семьям удалось сохранить этот высокий уровень доходов, тогда как доходы, затронутые традиционными негативными явлениями, снизились. В любом случае в домохозяйствах, испытавших негативные проявления кризиса по обоим сценариям, материальное положение семьи по итогам экономического кризиса чаще считается ухудшившимся.

Опыт негативных эффектов по традиционному сценарию более вероятен для семей, основными источниками доходов которых являются заработная плата, пенсия и иные источники; снижение переменной части заработной платы сконцентрировано в домохозяйствах, где основной источник дохода только заработная плата. При рассмотрении групп домохозяйств по их финансовым стратегиям в 2010 г. видно, что заемщики с большей вероятностью имеют опыт негативных эффектов в сфере занятости по традиционному сценарию; напротив, среди сберегателей выше шансы встретить семьи с историей негативных последствий по современному сценарию⁴.

Динамика денежных доходов населения, их уровня, дифференциации и основных компонент

неразрывно связана со структурой денежных расходов. Понимание сложившейся накануне кризиса *структуры расходов*, которая является довольно инерционной, позволяет определить болевые точки - те статьи расходов, которые будут сокращаться в первую очередь в связи с падением доходов, и направить адресную поддержку наиболее уязвимым домохозяйствам.

В процентном соотношении с размером ВВП до начала рыночных преобразований денежные расходы населения составляли 60,7%. Затем в 1992 г. последовал резкий спад до минимального значения за весь рассматриваемый период (32,3 % ВВП). Далее денежные расходы населения вернулись до уровня 57,1 % в 1994 г. и продолжили рост вплоть до 1998 г., достигнув в этом году рекордной отметки в 65,1 % ВВП. Спад, вызванный финансовым кризисом 1998 г., привел к снижению денежных расходов до 53 % от объема ВВП страны в 2000 г., возвращение на докризисную траекторию произошло к 2003 г. (65,3 %). Далее на этапе экономического роста денежные расходы населения росли медленнее, чем ВВП, и составляли в 2005-2007 гг. 62-63 % ВВП страны. В 2008 г. был зафиксирован спад расходов населения до 60,9 % ВВП.

Наряду с понижательной динамикой уровня денежных доходов населения, структура использования денежных доходов претерпела в течение 1991-2008 гг. ряд трансформаций. Рекордным по превышению денежных доходов населения над расходами был 1992 г., превышение составило 13,6 % - это был период дефицита. В 1996 г. данный показатель снизился до 1,4 % и после экономического кризиса 1998 г. вырос до 2,8 % в 2000 г., затем снова снизился на 1 процентный пункт. На пике экономического роста в 2007 г. денежные доходы населения превысили расходы на 3,8 %.

Покупка иностранной валюты была очень существенной частью расходов населения с 1994 по 1997 г., составляя от 15 до 21 % денежных доходов населения. После кризиса 1998 г. доля расходов населения на покупку валюты существенно снизилась, на валюту в разные годы приходилось от 5,6 до 8,5 % доходов. В 2007 г. население на покупку иностранной валюты израсходовало 5,2 % денежных доходов.

Обязательные платежи и взносы до рыночных трансформаций составляли 12,2 % доходов, и примерно на этот же уровень они вышли в 2007 г. (11,8 %). Данный показатель был самым низким в 1995-1998 гг. (около 6 %), и за последующие годы экономического подъема вырос почти в 2 раза; следует отметить, что одним из факторов указанной динамики является разви-

тие потребительского кредитования, так как в число обязательных платежей входят платежи по кредитам.

Сбережения населения претерпели резкий всплеск в 1991 г. - до 19,6 % денежных доходов, в течение последующих пяти лет они составляли 5-6 %, а в 1997-1998 гг. снизились до 2,5 % доходов. Затем мы наблюдаем рост доли сбережений до 12,7 % в 2003 г. и плавное снижение до 9,6 % от объема денежных доходов в 2007 г., сигнализирующее о расширении кредитных предпочтений населения.

Обратимся к изменениям в структуре использования денежных доходов населения в период текущего кризиса. В ноябре и декабре 2008 г. фиксируется рост доли обязательных платежей и взносов до 14 % (в их число входят платежи по потребительским кредитам) и начинается массовый отток вкладов и сбережений и перевод их в валюту, который достигает пика в январе 2009 г. (22,4 %). В результате объемы денежных доходов населения демонстрируют резкий скачок вниз в январе 2009 г. - расходы превышают доходы на 22 %. Впервые падение доходов было зафиксировано уже в январе 2008 г., но оно не было таким значительным (-11,3 % против -10,1 % в январе 2007 г.). Весной 2009 г. ситуация становится более стабильной и похожей на докризисную. В целом по итогам 2009 г. (декабрь к декабрю 2008 г.) наблюдается сокращение доли денежных доходов, использованных на покупку товаров с 65,7 до 58,7 %, и повышение доли сбережений (до 20,4 %). Ситуация в 2010 г. (судя по данным за январь - сентябрь 2010 г.) развивается по иному сценарию: хотя доля расходов на покупку товаров и услуг снижается (73,7 % в сентябре против 84% в январе), снижается и доля сбережений и растет доля расходов на покупку иностранной валюты. В целом, наблюдается превышение доходов над расходами, что характерно для докризисного периода.

Характеристикой благосостояния домохозяйств в долгосрочном периоде является обеспеченность предметами длительного пользования (ТДП). Можно выделить две категории этих товаров: предметы первой необходимости (телевизор, холодильник и стиральная машина) и дорогостоящие предметы (компьютер, автомобиль). В 2009 г. обеспеченность домохозяйств предметами из минимального набора превышала 100 %, т.е. рынок достиг своего потолка, тогда как компьютер имелся всего у 54 %, а автомобиль - у 47 % домохозяйств. Поэтому особенно показательной является динамика обеспеченности товарами второй группы. На протяжении 2000-х гг. население наращивало обеспеченность товарами этой

категории: первые компьютеры появились в 2000 г., поэтому особенно заметный прирост числа компьютеров пришелся на 2004 г. Покупки автомобилей достигли пикового характера в 1998 г., когда вследствие девальвации рубля цены на них упали (рост 139 %). В 2008-2009 гг. мы наблюдаем снижение темпов роста обеспеченности данными товарами, но прежде всего за счет того, что пик покупок пришелся на предкризисный 2007 г.

Наконец, общую динамику потребления характеризуют данные об обороте розничной торговли и объеме платных услуг населению. Реакцией на экономические кризисы является снижение этих показателей в реальном выражении, что мы можем наблюдать на протяжении 1990-х гг. Объем платных услуг населению начал расти в 1999 г., а оборот розничной торговли - в 2000 г. Точкой максимального снижения потребления населением платных услуг стал 1995 г., кризис 1998 г. приостановил рост этого сектора, но не привел к снижению объемов, во-первых, потому что было достигнуто дно, во-вторых, за счет роста тарифов на ЖКХ. Розничная торговля, напротив, четко реагировала на ухудшение экономической ситуации и несла серьезные потери в 1991, 1995 и 1998-1999 гг. Для кризисных периодов характерно увеличение доли продовольственных товаров в общем обороте. Например, в период кризиса 1998 г. этот показатель вырос до 48 %.

По всем перечисленным признакам ситуация 2009 г. похожа на 1998 г. В 2008 г. все еще фиксируется рост оборота розничной торговли по сравнению с предыдущим годом (113 %), в 2009 г. наблюдается снижение на 5 % (напомним, что в 1998 г. товарооборот упал на 3 %, а в 1999 г. - на 6 %). В 2008 г. вновь начинает расти доля продовольственных товаров в структуре оборота розничной торговли, в 2009 г. этот показатель (48,6 %) уже превышает уровень, характерный для кризиса 1998 г. В 2009 г. впервые после кризиса 1998 г. наблюдается снижение объема платных услуг (на 4 %).

На фоне улучшения макро- и микроэкономических индикаторов за период экономического роста финансовые настроения населения также имели положительную динамику. Данные Росстата показывают, что основной скачок индексов произошедших и ожидаемых изменений в экономике России пришелся на 1999 г., когда страна начала выходить из кризиса 1998 г. и у населения появилась надежда на позитивные изменения в экономической ситуации в краткосрочной перспективе. Далее рост данных индексов до 2008 г. происходил менее значитель-

ными темпами и составил с 1998 г. 49 и 20 п.п., соответственно. Аналогичная ситуация характерна и для индексов произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения домохозяйств. При этом важно отметить, что, по данным обследования потребительских настроений Независимого института социальной политики (НИСП), улучшение индекса текущего материального положения происходило преимущественно за счет сокращения доли отрицательных оценок (с 2000 по 2008 г. с 44 до 20 %) и роста доли тех, кто находился в зоне стабильности (их материальное положение не улучшалось и не ухудшалось). Именно поэтому на уровне сектора домохозяйств в массовом сознании восемь лет с 2000 по 2008 г. воспринимаются не как годы роста, а как период стабилизации благосостояния.

Индексы благоприятности условий для крупных покупок и сбережений также значительно выросли за период 1998-2008 гг., однако для них не характерен скачок в конце 90-х, их реакция на выход из кризиса была более отложенной и постепенной. Во-первых, даже самый быстрый рост материального положения домохозяйств не может за один-два года обеспечить домохозяйство достаточными ресурсами для откладывания сбережения с учетом того, что доля имеющих сбережения сократилась за период с 1991 по 1999 г. с 70 до 10 %⁵. Во-вторых, в отличие от доходов, характеризующих текущее материальное положение домохозяйств, откладывание сбережений и крупные покупки отражают в большей степени средне- и долгосрочные финансовые стратегии семей, и в данном случае они медленнее реагировали на улучшение макроэкономической конъюнктуры.

В результате позитивных изменений частных индексов интегральные индексы финансовых настроений населения также значительно выросли за период экономического роста 2000-х гг., о чем свидетельствует как обобщенный индекс потребительской уверенности Росстата, так и обобщенный индекс потребительских настроений НИСПа.

Кризис 2008 г. внес значительные изменения в динамику всех компонент финансового настроения населения и привел к тому, что значения частных и обобщенных индексов упали в первой половине 2009 г. ниже соответствующих отметок 2000-2001 гг. Правда, резкое сокращение по большей части компенсировалось значительным восстановительным ростом начиная с III квартала 2009 г. Наиболее значимое падение было характерно для индекса произошедших изменений в экономике: в I квартале 2009 г. он

составил (-55 %) по сравнению с 6 % до начала кризиса.

Падение оценки произошедших изменений в экономике привело к росту пессимизма относительно будущих изменений экономической ситуации в краткосрочной перспективе (-35 п.п.), но уже в 2010 г. можно видеть значительное улучшение настроений населения относительно данного аспекта.

Несмотря на не столь значимое падение индекса благоприятности условий для сбережений, его значения в 2009 г. достигло крайне низкого уровня (-61 %). Конечно, здесь стоит принимать во внимание, что он изначально характеризовался наиболее низкими значениями. Как и все остальные аспекты финансовых настроений, компонента благоприятности крупных покупок демонстрирует наиболее глубокий провал в первом полугодии 2009 г. с дальнейшим ростом в конце 2009-го - 2010 г.

Динамика индексов произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения в кризисный период, в целом, схожа с динамикой оценки произошедших и ожидаемых изменений экономической ситуации. По данным НИСП, на начальном этапе кризиса наибольшие опасения у населения вызывало соотношение динамики изменения доходов и роста цен. Однако, как мы уже можем судить по данным официальной статистики, катастрофического падения в реальных денежных доходах населения в результате кризиса 2008 г. не произошло. Отчасти это отражает эффекты социальной политики, включающие повышение минимальной заработной платы, реформы оплаты труда в бюджетном секторе на федеральном уровне, предусматривающие повышение заработной платы для большинства федеральных бюджетников. Не стоит забывать и о продолжающейся, несмотря на кризис, политике повышения пенсий темпами, опережающими рост заработной платы.

В целом, стоит сказать, что индексы финансовых настроений населения достаточно чувствительны к изменению таких экономических индикаторов, как динамика реальных денежных доходов населения, ВВП, уровень безработицы и т.д. Так, резкое ухудшение экономической ситуации в конце 2008 г. привело к резкому обвалу индекса потребительской уверенности Росстата, которое наиболее остро ощущено в I-II кварталах 2009 г., одновременно характеризующихся наиболее негативной динамикой ВВП (90,7 и 89,0 % к соответствующему периоду предыдущего года) и динамикой реальных денежных доходов.

Анализ многомерных индексов благосостояния был призван продемонстрировать, что, хотя

благополучие домашних хозяйств чаще всего измеряется душевыми текущими денежными доходами, при комплексной оценке благополучия важно учитывать альтернативные показатели, характеризующие включенность в потребительские стандарты общества, оснащенность товарами длительного пользования, жилищные условия. Особый интерес представляют субъективные оценки респондентов относительно своего материального положения. Последние важны прежде всего потому, что при принятии экономических решений респонденты если и принимают во внимание достигнутый уровень материального положения, то только в субъективном его измерении.

¹ См.: *Капелюшников Р.И.* Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М., 2001; Заработная плата в России: эволюция и дифферен-

циация: монография / под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшникова. М., 2007; *Капелюшников Р.И.* Конец российской модели рынка труда? М., 2009.

² *Малый бизнес и государственная поддержка сектора*, август 2010: информ.-аналит. докл. / Нац. ин-т системных исследований проблем предпринимательства. М., 2010. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_1560.html.

³ Расчеты автора по данным Росстата (сборник "Социальное положение и уровень жизни населения России") за соответствующие годы.

⁴ Дополнительная информация об обследовании РМЭЗ может быть найдена на веб-сайте. URL: <http://www.crc.unc.edu/rims/>. База данных РМЭЗ представляет Россию в Luxembourg Income Study Database (URL: <http://www.lisproject.org>).

⁵ *Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А.* Индекс потребительских настроений / Независимый институт социальной политики. М., 2005.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Экономика и управление