

# Н ЭКОНОМИКА В А Я

*М. А. Игнацкая*

ОПЫТ  
СТРУКТУРНО-  
ФУНКЦИОНАЛЬНОГО  
АНАЛИЗА



УРСС

М. А. Игнацкая

**НОВАЯ ЭКОНОМИКА:  
ОПЫТ СТРУКТУРНО-  
ФУНКЦИОНАЛЬНОГО  
АНАЛИЗА**

МОСКВА



УРСС

ББК 65.01 65.05 65.23

*Утверждено РИС Ученого совета Российского университета дружбы народов*

**Игнацкая Марина Анатольевна**

**Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа.** — М.: Едиториал УРСС, 2005. — 304 с.

ISBN 5-354-00996-0

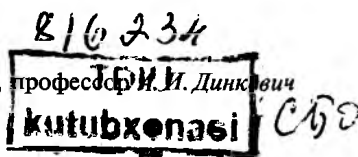
В монографии комплексно исследуются ключевые аспекты социально-экономических проблем развития новой экономики на примере стран «большой семерки». Дается анализ основных направлений сдвигов в структуре воспроизводства и совокупного общественного капитала в последней четверти XX в., а также в циклической динамике. Особое внимание уделяется эволюции современной управленческой парадигмы и формам реализации концепции «человеческого капитала».

Для научных и практических работников, занятых в сфере международных экономических отношений и управления на общенациональном и локальном уровнях; аспирантов и студентов, специализирующихся в области мировой экономики, современного менеджмента и управления человеческими ресурсами, а также для читателей, интересующихся экономико-управленческими проблемами эпохи информационного общества.

*Монография подготовлена на кафедре государственного и муниципального управления факультета гуманитарных и социальных наук Российского университета дружбы народов*

**Ответственный редактор:**

доктор экономических наук,



**Рецензенты:**

заместитель директора Института мировой экономики и международных отношений РАН, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор **Г. И. Чуфрин**,

главный научный сотрудник Института Востоковедения РАН, доктор экономических наук, профессор **Г. К. Широков**

Издательство «Едиториал УРСС». 117312, г. Москва, пр-т 60-летия Октября, 9.  
Лицензия ИД № 05175 от 25.06.2001 г. Подписано к печати 10.11.2004 г.  
Формат 60×90/16. Печ. л. 19. Зак. № 2-1647/813.

Отпечатано в типографии ООО «РОХОС». 117312, г. Москва, пр-т 60-летия Октября, 9.


ISBN 5-354-00996-0

© М. А. Игнацкая, 2005

© Едиториал УРСС, 2005

**ИЗДАТЕЛЬСТВО УРСС**  
НАУЧНОЙ И УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

E-mail: URSS@URSS.ru  
Каталог изданий  
в Internet: <http://URSS.ru>  
Тел./факс: 7 (095) 135-42-16  
Тел./факс: 7 (095) 135-42-46



2877 ID 24629



## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Оглавление</b> .....	<b>3</b>
<b>Введение</b> .....	<b>5</b>
<i>Глава I</i>	
<b>Научно-технический прогресс и формирование модели новой экономики</b> .....	<b>13</b>
§ 1. Информационная революция и ее особенности.....	13
§ 2. Роль глобализации в становлении новой экономики.....	35
§ 3. Преобразования в системе воспроизводства.....	53
<i>Глава II</i>	
<b>Сдвиги в совокупном общественном капитале на этапе научно-технической революции</b> .....	<b>70</b>
§ 1. Изменения структурных и функциональных параметров совокупного общественного капитала.....	70
§ 2. Роль перераспределительных систем в функционировании общественного капитала.....	98
<i>Глава III</i>	
<b>Современная модель организационной структуры экономики</b> .....	<b>124</b>
§ 1. Эволюция форм организации и управления экономикой.....	124
§ 2. Проблемы государственного регулирования национальных хозяйственных комплексов.....	137
§ 3. Модели экономической демократии и их реализация.....	151

*Глава IV*

<b>Новая система экономического менеджмента</b> .....	<b>167</b>
§ 1. Эволюция системы менеджмента в условиях глобализации .....	167
§ 2. Структурно-функциональные изменения в менеджменте .....	189
§ 3. Корпоративная культура и кооперация в условиях усиления фактора неопределенности внешней окружающей среды.....	212

*Глава V*

<b>Управление человеческими ресурсами на современном этапе</b> .....	<b>221</b>
§ 1. Управление «человеческим капиталом» в условиях глобализации и особая роль организационно-личностных отношений.....	221
§ 2. Кадровое планирование и развитие профессиональных навыков персонала .....	235
§ 3. Новые задачи управляющих персоналом транснациональных корпораций и проблемы организационной культуры в условиях глобализации мировой экономики.....	248
<b>Заключение</b> .....	<b>259</b>
<b>Использованная литература</b> .....	<b>289</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Характерной чертой мировой экономики XX столетия, прежде всего его центров, стали существенные сдвиги в организационных и функциональных структурах хозяйствования, несопоставимые с показателями предшествующих этапов развития. Вторая половина прошлого века и особенно последняя его четверть заняли важное место в экономической истории человечества. Действительно, беспрецедентный прогресс науки и техники, невиданный рост масштабов экономики, эволюция ее воспроизводственных параметров и циклических характеристик, а также изменения ее социальных форм сопровождалась мощным расширением мирового производства и обращения. Например, за XX в. мировой ВВП увеличился в сопоставимых ценах почти в 22 раза (для сравнения укажем, что за XIX в. — всего в 8,2 раза). Одновременно население планеты выросло в 3,9 раза, достигнув к концу столетия 6,2 млрд чел. (рассчитано по данным: [7, с. 147, 187, 248, 269, 273; 8, 1989–2000; 16, 2000, с. 69–70; 13, с. 124, 341; 198, с. 89; 202, с. 247; 205, с. 77, 91; 216, с. 18, 29, 37; 221, с. 64; 309, 1972, № 3, с. 152–153; 1987, № 11, с. 148–154; 218а, с. 268–269, 275–277]).

Значительное ускорение экономического развития во второй половине XX в. было связано со многими причинами, главными из которых стали научно-техническая революция и ее современный этап — революция информационная. Сказался также распад колониальной системы и ускорение темпов прироста экономики в странах третьего мира, что позволило поднять их удельный вес в мировом ВВП с 14,4 % в 1949 г. до 36,5 % в 1998 г.

В этих условиях проявили себя новые тенденции в системах экономической организации, управления и функционирования. Они сопровождалась возникновением ранее неизвестных закономерностей и ограничителей их действия. В результате сформировалась модель постиндустриального, информационного общества. В развитии мирового хозяйства в рамках форсированного научно-технического процесса образовались новые производственно-функциональные, институциональные, распределительные и социально-экономические структуры. К ним относятся, прежде всего, системы воспроизводства эпохи НТР и ее текущего этапа — информационной революции и модели современного регулируемого рыночного хозяйства. Модель новой экономики продолжает эволюционировать и на перспективу следует ожидать дальнейших изменений ее основных параметров [61, с. 6–12]. В результате получили развитие новые закономерности, свидетельствующие о том, что в рамках современного капитализма образовались структуры и процессы, которые выводят капиталистическое

производство за его собственные рамки, противостоят его коренным, исходным принципам, превращая ряд его основных параметров и структур в свою противоположность. Изменения коснулись не только материальных аспектов современной экономики, но затронули также и ее социальные, организационно-управленческие формы, т. е. всю сложную систему экономических отношений, образующих категорию собственности.

Все это делает современный капитализм несравнимым с тем, что было не только в начале, но и в середине XX века, свидетельствует о нарастании в его рамках новых, переходных по своему характеру начал и структур.

Указанные процессы, в свою очередь, сопровождались усилением неравномерности развития, модификацией и обострением всего комплекса социально-экономических противоречий, присущих современному рыночному хозяйству капиталистического типа.

По-своему отреагировала на эти сдвиги западная экономическая мысль, сводя их к технико-технологическим нововведениям и подвижкам в рамках информационной революции и отчасти процессов глобализации. Именно в этом ключе на Западе принято трактовать термин «новая экономика». Конечно, значение указанных аспектов очевидно, но сводить дело только к ним нет оснований, поскольку существенное значение имеет анализ изменений в социальной форме экономического развития, которая на современном этапе обретает качественно новые черты.

Перемены, порожденные информационной революцией, несомненно имеют принципиальное значение. Они знаменуют новый этап в технологическом и социально-экономическом развитии цивилизации. Во-первых, эти сдвиги не замыкаются в определенном сегменте технологий и отраслей. Во-вторых, они не отменяют, а лишь модифицируют применительно к новым условиям коренные экономические закономерности и функциональные параметры, присущие современным экономическим системам. В-третьих, изменения непосредственно связаны с ранее неизвестными тенденциями в мировом хозяйстве. В-четвертых, на современном этапе социально-экономического развития сформировались новые структурные и функциональные закономерности как на локальных уровнях, так и в глобальном масштабе.

Предлагаемая в работе трактовка категории «новая экономика» означает современный этап развития капиталистического хозяйства в условиях информационной революции, в рамках которой вызрели и получили развитие новые, ранее неизвестные технические и социальные структуры, переходные по своей сути, т. е. характерные для современной ступени или этапа перехода к более высоким уровням социально-экономического прогресса.

Действительно, функционирование новой экономики сопровождалось образованием таких производственно-технологических, институциональных, распределительных и социально-экономических структур, кото-

рых прежде не было. Это повлекло за собой формирование современной модели экономической организации и менеджмента на всех уровнях. Одновременно произошли существенные сдвиги в системе факторов производства, в соотношении внутренних и внешних условий воспроизводства. Значение указанной модели трудно переоценить — она определяет траекторию дальнейшего общественного развития.

Таким образом, под категорией «новая экономика» понимается явление или система, которая стала формироваться начиная со второй половины XX в. и которая представляет собой новый этап в социально-экономическом развитии современной цивилизации. Хотя процесс формирования новой экономики далеко не завершен, но вместе с тем он задал ключевое направление эволюции на путях оптимизации системы социально-ориентированной и регулируемой рыночной экономики.

В качестве основных признаков системы новой экономики следует выделить:

- а) собственно технические и технологические составляющие экономического роста как его материальную базу;
- б) основополагающие характеристики и конкретные показатели эффективности, связанные с социальной отдачей и с экологической составляющей хозяйственного развития.

В сложившихся условиях претерпели заметные изменения структурные и функциональные характеристики совокупного общественного капитала. Им сопутствовали беспрецедентные сдвиги в распределительных и перераспределительных системах, роль которых в воспроизводстве намного возросла. Наконец, в мировой экономике получили развитие глобализационные процессы, модифицировавшие всю систему международного разделения труда и существенно повысившие роль внешних факторов в общих механизмах экономического роста.

Составной частью новой фазы развития современной модели регулируемой, социально ориентированной рыночной экономики стала система экономической демократии («экономики участия»), возникшая во второй половине XX в.

Развитие систем управления на микро- и макроуровнях в целях их оптимизации ныне реализуется в различных вариантах инструментария и процедур менеджмента. Это явилось закономерной реакцией на перемены во внешней окружающей среде и, в частности, на усиление, в первую очередь, фактора неопределенности, процессов социализации в механизме экономического менеджмента, а также распределительных и перераспределительных систем. На современном этапе важное значение приобретают вопросы управления человеческими ресурсами, поскольку челове-



ский фактор, как и информационный, превратился в ключевой и решающий стратегический ресурс развития экономики и общества в целом.

Особое место среди перечисленных выше проблем занимают изменения в структуре факторов производства, с одной стороны, а с другой, процессы, вызванные жесткими ограничителями экономического развития, в том числе в экологической и демографической сферах, а также в системе НИОКР, и поисками путей выхода из сложившейся беспрецедентной ситуации, которую многие специалисты рассматривают как показатель кризиса развития цивилизации в целом.

Реализация современной модели мировой экономики сопровождается возникновением общемировых проблем развития, а следовательно делает необходимыми разработку принципиально иной глобальной стратегии развития. При этом недопустимо игнорирование комплекса национальных особенностей, что способно нанести серьезный ущерб экономике и привести к крупным социальным издержкам, с одной стороны, а с другой, следует иметь в виду, что, как показали теория и практика, информационный фактор (наука, знания, опыт) существенно модифицирует саму парадигму экономического роста, его характер и механизмы. Вместе с процессами глобализации и экологизации он ведет к беспрецедентным изменениям в социальной сфере, в том числе в социальном сознании и социальном поведении населения. На современном этапе важное значение приобрели вопросы управления человеческими ресурсами, поскольку человеческий фактор, как и информационный, превратился в ключевой и решающий стратегический ресурс развития экономики и общества в целом [67, с. 21–25, 48–53].

Становление современной модели социально-экономического развития происходит в обстановке углубляющихся противоречий в мировом хозяйстве, в том числе при нарастающих структурных разрывах между его центрами и развивающимся миром, при возникновении новых угроз глобальной стабильности со стороны международного терроризма и т. п.

Другими словами, становление и развитие новой экономики неотделимо от эволюции имманентных ей внутренних и внешних противоречий, неустрашимых в рамках рыночной экономики.

Исследование сложного комплекса названных выше проблем имеет несомненно актуальное значение как в теоретическом, так и в практическом аспектах. В теоретическом плане особый интерес представляют новые трактовки ряда основных политэкономических процессов и категорий — таких, как орудия и предметы труда, а также системы их взаимодействия в условиях информационной революции. Заслуживают внимания и меняющиеся подходы к трактовкам категорий факторов производства, сдвигам в циклах и кризисах и т. п. В практическом отношении анализ комплекса вышеупомянутых проблем имеет прямое отношение к современным процес-

сам неизбежной модернизации социально-экономических структур, в том числе в группе стран с переходными экономиками. К категории последних относится и Россия, пережившая в 90-е гг. период глубокого экономического кризиса. Ныне страна стоит перед необходимостью форсированного восстановления докризисного уровня и перехода к модели устойчивого развития, в которой должны быть учтены требования современного научно-технического прогресса, глобализационных процессов и общей социализации экономических структур.

На новом этапе особое значение приобретает опыт развития экономически развитых стран, прежде всего, государств «большой семерки» (США, Японии, Германии, Великобритании, Франции, Италии, Канады), располагающих высоким научно-техническим, интеллектуальным и общеэкономическим потенциалом. Именно в них, ранее чем в других, начали реализоваться новейшие тенденции в технологическом, экономическом и социальном процессах. Вместе с тем, это вовсе не означает призыва к слепому и механическому копированию иностранных образцов. Использование всего ценного из зарубежного опыта должно сочетаться с тщательным учетом национальной специфики, конкретных условий и этапов социально-экономического развития различных стран, особенностей их исторического пути, менталитета народа, непосредственно связанного со спецификой социального сознания и социального поведения.

Модель новой экономики в конечном счете воплощает действие общих объективных закономерностей социально-экономического развития в современную эпоху. Поэтому тщательный учет закономерностей в экономическом, экологическом и социальном плане выступает как безальтернативное условие и содержательно-концептуальная основа эффективной стратегии развития и основанной на ней практической политики государства. Значение последней трудно переоценить. Давно прошли времена так называемой свободной рыночной экономики, обладающей как сильными сторонами и механизмами, так и существенными недостатками и изъянами. Формой разрешения противоречия стала модель регулируемого социально-ориентированного рыночного хозяйства, неотделимого от тех конкретных условий и модификаций, которые явились прямым следствием новых тенденций в мировой экономике.

В ходе работы автор столкнулся с рядом трудностей. Среди них следует отметить тот факт, что формирование модели новой экономики как закономерный процесс социально-экономического развития далеко не завершен. В известном смысле современная высокоразвитая экономика представляет собой систему переходного типа, что существенно усложняет анализ действующих закономерностей, представляющих своеобразный

симбиоз их прежних и новых вариантов. Хотя проблематика новой экономики привлекла к себе пристальное внимание специалистов — исследователей и практиков, однако обобщающих трудов, содержащих концептуально новые подходы и оценки, расчеты и выводы, пока еще явно недостаточно. Проблематика новой экономики крайне обширна. Поэтому закономерен определенный отбор из нее ряда особо важных проблем, которые, как представляется, отражают то новое, что принес с собой технологический и социально-экономический прогресс.

Целью предлагаемого читателю исследования является макроэкономический анализ комплекса проблем новой экономики, связанных с основами ее формирования и развития, а также спецификой ее структурных и функциональных параметров и форм их проявления. Одной из важных задач стало определение практических выводов макроэкономического характера для стран, реализующих стратегию догоняющего развития (переходной экономики).

С учетом названных целей в работе ставятся следующие задачи:

- проанализировать в комплексе современные закономерности и особенности экономического развития на примере стран «большой семерки» в рамках модели новой экономики;
- исследовать основные черты информатизации и процессов глобализации в мировой экономике, изменения в системе международного разделения труда, формы их проявления и сопутствующие им противоречия;
- охарактеризовать ранее неизвестные сдвиги в совокупном функционирующем капитале, диспропорциональный характер накопления, специфику кругооборота его главных составных частей и их взаимодействие с перераспределительными системами;
- определить структуру и особенности экономической организации во второй половине XX в. в развитых странах;
- выявить черты эволюции корпоративного менеджмента на современном этапе роста;
- и, наконец, проследить новые тенденции в развитии систем управления человеческими ресурсами в обстановке изменившихся функциональных характеристик человеческого фактора.

О научной новизне предлагаемой работы свидетельствует исследование вышеперечисленных проблем. Среди них следует отметить главные:

1. С позиций системного анализа сформулировано определение категории «новая экономика», даны ее сущностные характеристики и

особенности, определено историческое место и значение. Реализуя в себе современный этап развития капиталистического хозяйства, новая экономика характеризуется возникновением и развитием социально-экономических структур, не имеющих аналогов в прошлом и носящих характер перехода к более высоким уровням общественного развития.

2. Предложена новая теоретическая трактовка феномена информационной революции (ИР), определены ее сущностные характеристики и особенности, в том числе вскрыты изменения в трактовке категорий орудий и предметов труда применительно к функциональным параметрам сознания, причины появления феномена «избыточной информации» и критически рассмотрена проблема т. наз. закрывающих технологий.
3. Вскрыты объективный характер, основные направления, формы и серьезные противоречия процессов глобализации в мировом хозяйстве на современном этапе. В этих условиях конкретные формы внешнеэкономических связей приобрели новое качество — они опосредуют не только движение факторов производства, но и развитие системы мирового воспроизводства и сопровождаются новыми сдвигами в отношениях распределения.
4. Впервые в отечественной и зарубежной литературе исследованы основные закономерности, структурные и функциональные параметры общественного капитала в странах «большой семерки». Показаны причины значительной деформации его структуры, рост в ней активов, не связанных с реальной экономикой, что является порождением рыночного хозяйства и свидетельствует об его неустраиваемых противоречиях.
5. Дана комплексная трактовка современных сдвигов в перераспределительных системах и проанализированы механизмы их взаимодействия с процессами воспроизводства, кругооборота общественного капитала, а также их экономические и социальные последствия. Показано, что рост значения перераспределительных систем свидетельствует об ограниченных возможностях рыночного механизма в решении жизненно важных задач воспроизводственного процесса.
6. Впервые в экономической литературе предложена новая концепция сущностных сдвигов в циклической динамике. Вскрыты причины сдвигов в материальных основах, механизмах и фазах циклов в условиях научно-технического прогресса, в том числе повышение роли внешних факторов роста и усиление эффекта от систем экономического регулирования.

7. Разработана новая трактовка современной модели экономической организации, управления и функционирования в трех центрах мирового хозяйства. Показана специфика этой модели на национальных уровнях в рамках регулируемой социально-ориентированной рыночной экономики.
8. Выявлены новые тенденции в системах, процедурах, формах и инструментарии экономического менеджмента в условиях ИР и глобализации к началу XXI века, усложняющейся структурированности и растущей неопределенности внешней среды, что в свою очередь предъявило новые жесткие требования к управленческому персоналу.
9. Вскрыты причины генезиса, новейшие механизмы, формы и особенности системы управления человеческими ресурсами, которой не было в прошлом, в том числе отражены сдвиги в нематериальных факторах производства, а также экономические и социальные последствия этих процессов.
10. Сделаны практические выводы из опыта, накопленного в ходе научно-технического прогресса и его современного этапа ИР, для стратегии экономического развития в современной России, имея в виду, что до сих пор в стране нет такой научно-обоснованной стратегии, а реформы, проводимые с 90-х гг., не отвечают требованиям оптимизации социально-экономических преобразований.

# Научно-технический прогресс и формирование модели новой экономики

Основу формирования модели новой экономики образует современный этап научно-технического прогресса, проложившего дорогу глобализационным процессам и существенной перестройке механизмов расширенного воспроизводства. Как следствие, наряду со значительным увеличением масштабов последнего, прослеживаются не имеющие аналогов в прошлом сдвиги в структуре общественного капитала, моделях экономической организации и функционирования, в системах менеджмента и управления человеческими ресурсами. В комплексе это знаменует новый этап в экономическом развитии цивилизации, который характеризуется значительным усложнением его структурных и функциональных параметров и потому заметно отличается от предшествующих периодов эволюции. Вместе с тем, закономерности новой экономики представляют и определенную преемственность в отношении предыдущих этапов развития, сопровождаясь их значительными модификациями. Другими словами, новая экономика означает обобщение на более высоком уровне развития закономерностей, свойственных предыдущим фазам эволюции, и вместе с тем, значительно дополняет их важными преобразованиями и тенденциями. Все это находит свое выражение в системах распределения наличных ресурсов, особенно неизвестных ранее их видов, в условиях и результатах их использования, включая новую роль институциональных параметров и не существовавших прежде ограничителей экономической динамики. Таким образом, развитию новой экономики присущи неизбежные и серьезные трудности и противоречия, без которых любое движение вперед, по восходящей — невозможно.

## § 1. Информационная революция и ее особенности

В послевоенный период с 50-х гг. развернулся новый этап в экономическом и технологическом развитии цивилизации, связанный с научно-технической революцией. По своим масштабам, характеру и последствиям НТР не имеет аналогов в прошлом. Она охватила практически все отрасли и сферы экономики, сопровождалась ее глобальной структурной

перестройкой, возникновением и становлением целого ряда неизвестных ранее отраслей и производств. В рамках НТР получили развитие электроника, космическая техника, производство новых материалов, атомная энергетика, биотехнология, вычислительная техника, робототехника, телевидение, более совершенные средства связи и т. п. Ее принципиально важной чертой явилось коренное изменение роли науки в экономике и в общественном развитии в целом. Наука превратилась не просто в непосредственно производительную силу, она стала главным, решающим и определяющим фактором развития (см. подробно: [54]).

В этих условиях самыми важными составляющими процесса экономической модернизации выступает технологический прогресс и ресурсосбережение, развитие наукоемких и информоемких производств и отраслей при технической перестройке прежних, интенсивная подготовка и переподготовка рабочей силы, способной обеспечить нужды современной экономики и общества в целом, а также экологическую безопасность, форсированное развитие сферы НИОКР, совершенствование управленческо-организационных структур в соответствии с требованиями последующих стадий экономического прогресса цивилизации, включая повышение уровня эффективности их функционирования.

Внедрение более совершенной микропроцессорной техники придало производству иные качества — гибкость и малосерийность. Это имело важное значение, поскольку если прежде массовое производство ориентировалось на стандартизованную продукцию, то отныне параметры рыночного спроса и потребления и меняющаяся структура общественных потребностей при их индивидуализации предъявляют другие требования, условием удовлетворения которых стала новейшая техника (см. подробно: [47]). Одновременно значительно расширилась система участия в международном разделении труда, вступившая в качественно более высокую фазу развития. Важно отметить, что существенная роль в прогрессе новой техники и технологий принадлежит, как впрочем и прежде, запросам вооруженных сил. Они, располагая несравненно более широкими возможностями финансового и прочего обеспечения, инициировали и стимулировали реализацию многочисленных проектов и разработок.

Примерно с 70-х гг. развернулся новый этап в развитии НТР — этап информационной революции и, как его следствие, этап формирования и развития модели информационного общества. Представляется, что этот этап имеет переломный характер в развитии цивилизации. Он неотделим от процессов компьютеризации как одной из основ информатики, то есть от производства, накопления, переработки, распространения и потребления информации — ведущей составной части принци-

ально иной системы научно-технических производительных сил<sup>1</sup>. Первый программируемый электронный компьютер был изобретен еще в 1946 г., но начало информационной революции было положено тогда, когда в 1971 г. появился микропроцессор. С тех пор темп технологического прогресса стал определяться законом Г. Мура, согласно которому процессинговая мощность кремниевых чипов удваивается каждые 1,5 года, что сопровождалось быстрым падением цен на них. Специалисты полагают, что этот процесс будет продолжаться еще по меньшей мере десять лет [320, 2000, № 40, с. 71].

Информационная революция и связанный с ней новый этап в развитии экономики и общества в целом характеризуется рядом особенностей.

Во-первых, наряду с производством традиционных товаров, услуг, технологий и т. п. страны, находящиеся на высоком уровне развития, направляют все большую часть национальных ресурсов на развитие сферы информации, на производство новых знаний, в первую очередь научных, от которых зависит создание новой наукоемкой и информоемкой техники и технологий, формирующих народнохозяйственный потенциал этих стран и обеспечивающих их экономические и другие интересы (см. подробно: [53]).

Во-вторых, именно интеллектуальные ресурсы, воплощенные в новой информации, знаниях и опыте, являются ключом к решению основных проблем развития. Информационная революция сопровождается ростом спроса на труд «золотых воротничков». Главной производительной силой нации

---

<sup>1</sup> Доктор экономических наук, профессор А. Мовсесян, директор Института мировых финансов и банков, относит современную информационную революцию к пятому типу подобных переворотов. Он предложил следующую классификацию информационных революций:

- первая была связана с возникновением человечества и языка;
- вторая — с изобретением письменности;
- третья — с появлением книгопечатания;
- четвертая — с изобретением новых видов связи и коммуникаций — телеграфа, радио, телефона, телевизора;
- пятая, современная, — с созданием сверхскоростных вычислительных устройств — компьютеров, и мощных запоминающих средств; формированием и развитием автоматизированных баз данных; быстрым ростом глобальных и региональных коммуникационных сетей, использующих современные системы и технологии передачи и хранения информации и знаний.

А. Мовсесян отмечает, что отличительной особенностью четвертого типа информационной революции явилось пресодолсение (элиминирование) фактора пространства, пятого типа — фактора времени ввиду гигантских скоростей и объемов передаваемой и обрабатываемой информации [318, 2000, № 12, с. 81–82].

Тратовка проблемы А. Мовсесяном подтверждает эволюционный характер информационного фактора, несомненное расширение его роли в истории. Очевидны качественные отличия между предлагаемыми типами информореволюций, что относится, прежде всего, к современному, пятому виду. Именно эти отличия и делают его несравнимым с предыдущими этапами.



или государства выступает высококвалифицированная часть населения. Эта социальная страта обладает высшим профессиональным образованием и знаниями, в основе которых лежат достижения науки, особенно фундаментальной. Как свидетельствует накопленный опыт второй половины XX в., чем выше удельный вес этой социальной страты в общей структуре занятости, тем, при прочих равных условиях, выше экономический потенциал государства, его военная и политическая мощь. Подобный вывод подтверждается следующими данными: в США на 100 трудоспособных в возрасте от 25 до 65 лет 35 % имеют высшее образование, в Канаде — 30 %, Швейцарии — 28 %, Японии — 21 %, Германии — 17 %, Великобритании — 15 % [3, с. 64–67]. Этим объясняется особое значение системы образования, подготовки современных высококвалифицированных кадров как альтернативного условия и фактора уровня развития и социального потенциала. Специалисты давно уже пришли к заключению, что наука и образование являются единой взаимосвязанной системой.

В-третьих, уровень и тенденции развития всех других отраслей хозяйства зависят от состояния науки и образования. Страны, пренебрегающие приоритетным развитием науки и образования, реализуют тупиковую, кризисную модель роста и не имеют будущего.

В-четвертых, переход к информационному обществу означает новый этап в эволюции цивилизации, когда не только производство товаров и услуг и не финансовый потенциал, а прежде всего, наука и образование, высокие, наукоемкие и информоемкие технологии определяют качество роста материального производства. Интеллектуальный потенциал, непосредственно связанный с общим уровнем культуры и дисциплиной труда, становится главным фактором устойчивого экономического роста.

Современному этапу НТР — информационной революции и возникшей на ее основе модели информационного общества присущи свои особенности. К ним относится, прежде всего, широкое распространение информационной техники и технологий в материальном и нематериальном производствах. Другой особенностью является формирование разветвленных и глобальных информсетей и сетей различных банков данных, предназначенных для пользователей как в сфере экономики, так и во всех других областях жизнедеятельности общества. Более того, информация превращается в один из главных факторов экономического, национального и личностного развития при широком распространении и утилизации с максимально свободным доступом к ее источникам. Другими словами, значение высокой техники, технологии и коммуникационных систем состоит в том, что сбор, обработка и передача информации практически могут осуществляться мгновенно, в любую точку планеты и с малыми затратами (см. подробно: [320, 2000, № 40, с. 72]). Поскольку новая информсистема пришла на смену системам индустриально-

го типа, то ее неслучайно называют постиндустриальной технологической системой или моделью постиндустриального общества.

Прогресс информтехники на основе микропроцессорной революции означает принципиально иную ступень автоматизации. Если прежде машина заменяла производительные функции человека, то теперь настала очередь замены его интеллектуальных способностей. Этот более совершенный тип автоматизации позволил снять острое противоречие, связанное с потенциями человека как биологического вида: он вывел возможности новой техники за жесткие пределы, которые создавали для производства и управления лимитированные возможности «гомо сапиенс» по восприятию и переработке информации, выработке и осуществлению необходимых решений (действий) [57, с. 12–15].

По мере дальнейшего развития микропроцессорной техники, роботехники и техники связи сфера их распространения будет расширяться. Налицо закономерное продолжение структурной перестройки экономики и всех сфер жизнедеятельности общества на основе автоматизации более высокого типа. Этот процесс будет сопровождаться дальнейшим, хотя и неравномерным повышением удельного веса информоемкой, наукоемкой составляющей в разных частях мирового хозяйства.

Внедрение современных информсистем приводит к существенным сдвигам в структуре факторов производства, в том числе экономит живой труд. В сфере материального производства происходящие перемены способны значительно снизить долю занятой в нем рабочей силы: по оценкам специалистов, до 15–18 %. То же относится и к сфере обращения, хотя и в меньшей мере. Одновременно расширяется занятость в сфере услуг. Существенно меняется сфера управления и быта, науки, культуры и искусства. К примеру, в будущем может отпасть нужда в современных библиотеках, театрах, по-новому можно будет проводить совещания, конгрессы и другие форумы, современные газеты и другая бумажно-информационная продукция уступит место информации на телетерминалах, преобразуются модели обучения на всех уровнях, начиная со школы, и т. п. (см. подробно: [107]).

Таким образом, отличительной чертой новой системы является то, что ее основу формирует информационная модель экономики, в рамках которой главным фактором организации, управления и функционирования становится производство и потребление различных информационных стоимостей. Это, конечно, не означает, что производство материальных благ утрачивает свое значение — нет нужды доказывать, что без него никакая модель информационного общества существовать не в состоянии. Речь идет о другом: прогрессивно растет объем совокупных ресурсов и общественного времени, затрачиваемых в развитых экономических

структурах на производство, обработку, распределение и потребление информации. При этом их удельный вес повышается быстрее по сравнению с ресурсами и временем, расходуемыми на выпуск и реализацию продукции материального производства (см. подробно: [242]).

Для формирования и развития экономики информационного типа нужно определенное время. Этим обусловлена необходимость особого переходного периода, в рамках которого прежняя система индустриального производства постепенно трансформируется в соответствии с требованиями постиндустриальной модели. В ходе такого перехода закономерно эволюционирует структура экономики, характеризующаяся возникновением и развитием единства в иных уже пропорциях информационного и материального производства. На заключительном этапе создается единая основа в лице новейшей техники и технологий. Важной формой информатизации становится процесс сервисизации, причем в структуре услуг быстро растет удельный вес информационной составляющей. Развитие информатики оказывает влияние на принципиальные изменения в других сферах экономики, в том числе в системе менеджмента и системах экономического регулирования. Одним из главных критериев уровня развития и потенциала каждой страны теперь становятся масштабы информатики во всех ее видах (массовое использование компьютерной техники, программного обеспечения, информсетей и т. п.) (см. подробно: [268, гл. 1]).

Все вышеизложенное дает основания для новой трактовки роли и значения категории информации и знаний. Их производство выделяется в особый вид экономической деятельности. По мере развития основой производства все больше становится не определенный продукт, а сфера знаний и информации, реализующая себя в разных продуктах — как материальных, так и интеллектуальных, духовных. Именно этим объясняется, что информационным ресурсам отведена главная роль среди прочих их составляющих (материальных, финансовых и др.), а сами они рассматриваются как основной фактор производства по сравнению с капиталом, трудом и землей.

Все это еще раз подтверждает, что современная НТР и ее нынешний этап — информационная революция превратили систему информации, прежде всего науку, в основной и решающий фактор развития<sup>2</sup>. Главным

---

<sup>2</sup> В условиях новой экономики и интенсивного научно-технического прогресса был предложен новый показатель — индекс экономической созидательности (Economic Creative Index), призванный определять уровень вовлеченности конкретных стран или типологических групп стран в процессы инноваций. Методика исчисления индекса включает учет и оценку показателей технического прогресса и необходимых для него условий, в том числе факторов экономического роста. По данным за 90-е гг. выше всего этот индекс был в США (+2,1), затем шли Япония и Западная Европа [324а, 23.09.2000, с. 152].

критерием экономической мощи любой страны является высокая восприимчивость к ее результатам. Это безальтернативное условие развития на современном этапе и на перспективу.

Материальной основой информатизации выступают информационно-коммуникационные системы, включая системы спутниковой связи, а также банки данных, которые могут быть охарактеризованы как часть материальной информационной инфраструктуры [269, с. 35–39].

Функционируя в системе рыночной экономики и товарно-денежных отношений, продукция информационного производства — информация или информуслуги сразу же приобрели товарный характер, т. е. они имеют стоимость и потребительную стоимость, а труд, затраченный на их производство и реализацию, представляет собой единство труда конкретного и труда абстрактного.

Информсистемы поначалу развивались в пределах национальных границ. В результате совершенствования современных средств и систем связи они приобрели международный, глобальный характер. Компьютерные сети (Интернет и др.) проложили пути глобальным информкоммуникациям, обслуживающим мировые финансовые и товарные рынки. Например, межбанковская система СВИФТ объединяет свыше 5000 банков. Наряду с национальными функционируют и международные сети — такие, как, например, Интерсат, обслуживаемая 17 спутниками и объединяющая 117 стран. В спутниковой системе связи в целом насчитывается около 100 специальных спутников и 2 тыс. наземных ретрансляторов<sup>3</sup>. В 1998 г. было завершено создание глобальной системы телекоммуникаций, обслуживаемой 66 спутниками [318, 2000, № 12, с. 82]. С 2002 г. началась вторая волна в развитии коммуникационных технологий — Эинтернет — система ускоренной связи через компьютеры в Эинтернете [320, 2002, № 40, с. 89].

Растет система мобильной телефонной связи. Голландская телекоммуникационная компания KPN, японская NTT Docomo и итальянская Italia Mobile объявили о создании предприятия в сфере мобильно-телефонной связи. Его цель — внедрение в Европе японской технологии I-Mode, позволяющей обмениваться с помощью мобильного телефона не только голосовыми (звуковыми) сообщениями, но и электронной почтой, музыкальными произведениями, и пользоваться Эинтернетом. Европейские аналоги WAP и GPRS дорогостоящи и отличаются низкой скоростью передачи данных при невысоком качестве [320, 2001, № 4, с. 40].

<sup>3</sup> США в конце прошлого века обладали 15 глобальными телекоммуникационными космическими системами из 17 во всем мире [306, 14.10.1999].

Кроме того, функционируют международные системы оптоволоконной связи. Впервые оптоволоконные кабели были проложены через Атлантический океан в конце 80-х гг., и хотя с тех пор прошло немного времени, ныне эти линии связи соединяют все экономически развитые страны.

Наконец, составной частью информсистем являются банки данных, число которых неизменно растет. Например, в странах Запада в 1979–1985 гг., т. е. всего за 7 лет, их число увеличилось в 7 раз — с 400 до 2800 и в 1995 г. достигло уже 7600 [309, 1991, № 4, с. 51–54; 3, с. 42–43].

Совершенствуются и информтехнологии, чему способствует функционирование разветвленных накопителей данных и человеко-машинных систем их анализа, а также систем доставки обработанных данных на терминалы, т. е. в нужные пункты в нужное время. Существенное значение для эффективного функционирования информсистем имеет прогресс в их программном обеспечении. В ряде государств (в США, Японии, Великобритании, Франции и др.) их разработка поднята на уровень национальных программ, но первенство в этой области сохраняют за собой США. В целом коммуникационно-информационный комплекс производит ныне свыше 20 % мирового валового продукта.

Переход к информационной экономике, которую еще рассматривают как процесс деиндустриализации в связи с изменениями в ее отраслевой структуре, наиболее успешно осуществляется в экономически развитых странах, прежде всего в США, Японии и ряде западных государств. Несомненным лидером являются США, отрыв которых от других стран весьма значителен. Достаточно сказать, что в 1990–1999 гг. удельный вес инвестиций в информационную и коммуникационную сферы в ВВП США увеличился с 1,4 до 8,9 %, а в общей сумме капиталовложений — с 13,3 до 47,8 %. По абсолютным размерам эти инвестиции в США не имеют себе равных: в 1999 г. они исчислялись в 762,9 млрд долл. против 80,4 млрд в 1990 г. На втором месте находится Япония, в которой доля информинвестиций в ВВП в 1999 г. составляла 7,1 %, в абсолютных размерах 362,0 млрд долл., или 47,5 % от показателей США [307, 2000, № 6, с. 67; 323, 29.08.2001, с. 48].

В структуре производства информационной и коммуникационной техники и технологий, которое в 1998 г. исчислялось в 890 млрд долл., на США приходилось 30 %, Японию 24,5 %, Великобританию 4,2 %, Германию 3,9 %, Францию 3,6 %, а в группе новых индустриальных стран на Южную Корею — 5,5 %, Сингапур — 4,8 %, Тайвань — 3,5 %, Малайзию — 3,3 %, Бразилию — 2,1 % [325, 30.03.2000, с. 43].

Информатика как система получила достаточно высокое развитие. Например, в США в последнем десятилетии XX в. в ней было занято

примерно 57–60 % экономически активного населения и создано 2/3 ВВП, в Японии соответственно — 50 и 54 %. В экономически развитых странах этот показатель в среднем достиг 50 %-ной отметки [305а, 27.05.2002]<sup>4</sup>. Конечно, предпосылки этого нового этапа формировались в течение достаточно длительного периода в XX в., когда удельный вес информационной сферы прогрессивно повышался, но перелом наступил в последней трети столетия. По имеющимся данным, в 80-х гг. XIX в. в США в информационной сфере было занято всего 5 % рабочей силы, а в производственной — 95 %, а в начале 80-х гг. XX в. соответственно уже — 45 % и 55 %. В 90-х гг. это соотношение изменялось быстрее, чем в предыдущее десятилетие [3, с. 71–72; 311, 1987, № 2, с. 10].

Обращают на себя внимание высокие темпы развития информиндустрии. Так, число стран, подключенных к Интернету, выросло с 22 в 1991 г. до 214 в 2001 г. Количество пользователей Интернета, который стал функционировать с начала 90-х гг., увеличилось с 3 млн в 1993 г. до 460 млн в 2002 г. К 2005 г. их численность может, как полагают специалисты, достичь 1 млрд [311, 2002, № 3, с. 83; 320, 2000, № 40, с. 72; 2001, № 1–2, с. 66]. В 2000 г. в США к Интернету имело доступ 48 % населения, в Швеции — 48 %, Канаде — 44 %, Японии — 22 %, в КНР (без Гонконга) — 2,3 %, в Индии — 0,7 % [320, 2000, № 40, с. 89]. Показательны в этой связи и данные о размерах капитализации фирм, занятых в электронной торговле: в настоящее время она исчисляется в США примерно в 25 % ВВП, тогда как в Японии всего в 5 %, а в Германии 2 % [141, с. 42–43; 32, с. 64–65; 323, 14.07.2000, с. 19]. Таких высоких темпов роста история прежде не знала. Например, для того, чтобы число пользователей радиоприемниками достигло 50 млн чел., потребовалось примерно 40 лет со дня изобретения радио, а для телевидения — 13 лет. При этом информобмен в сети Интернет удваивается каждые 100 дней [там же].

Что же касается производства информтехники, то в этой сфере абсолютное лидерство принадлежит США и Японии. Из его общей стоимости в мировом хозяйстве в 1999 г. в 890 млрд долл. на США приходилось 30 %, а на Японию 25 %. Для сравнения укажем, что доля Вели-

---

<sup>4</sup> Определение относительной величины информфактора в экономической структуре представляет достаточно сложную задачу, связанную с методикой вычленения информсектора из каждого фактора производства, участвующего в процессе воспроизводства, во-первых; определения доли самостоятельно функционирующих информсистем (так сказать, в чистом виде), во-вторых; определения величины мультипликатора, которая не может быть сведена к общим значениям, а требует разработки специальной методики исчисления. Ко всему этому следует добавить недостатки методологических и методических разработок, а также отсутствие многих конкретных исходных данных.

кобритании не превышала 4 %, Германии — 3,8 %, Франции — 3,6 % [7, 30.03.2000, с. 43]<sup>5</sup>.

Развитие информиндустрии сопровождается созданием соответствующих производственных мощностей не только в центрах мирового хозяйства, но и в других странах. В этой связи специалисты выделяют две модели — индийскую и израильско-скандинавскую, функционирующие в режиме офшорного девелоппмента, т. е. развития информпроизводства вне США.

Индийская модель информиндустрии концентрируется на разработках и экспорте программного обеспечения. Ее реализация связана с тем, что в западных странах, включая США, издавна престижными считались профессии юристов, врачей, банковских работников, предпринимателей, но не инженерного персонала. Однако спрос на инженеров заметно превзошел предложение, и ряд азиатских стран воспользовался этим. Речь идет о создании офшорных центров программирования помимо Индии в Республике Корея, на Тайване, в Сингапуре, Малайзии, Ирландии, Бразилии. Название такой модели индийской достаточно условно, хотя и имеет определенное основание: в Индии прежде всего реализация этой модели привела к образованию специального сектора в экономике, который сами индийцы называют сектором «контрактного программирования». Он располагает собственной инфраструктурой, пользуется специальными льготными государственными мерами поддержки и стимулирования и практикует собственную систему субподрядчиков [320, 2001, № 6, с. 82–84].

Развитию подобного сектора в экономике Индии способствовало то обстоятельство, что с 70-х гг. многие индийцы-выпускники местных технических вузов выезжали на работу в США, в Силиконовую долину, где набирались знаний и опыта. Многие из них через 10–15 лет становились топ-менеджерами, организовали свои фирмы, а 1,3 тыс. специалистов стали миллионерами. Располагая значительными капиталами (около 25 млрд долл.), многие из них включились в систему распределения заказов, часть из которых размещалась в Индии. Аналогичным образом действуют и менеджеры-китайцы тайваньского или сингапурского происхождения.

Подобная политика оказалась весьма эффективной — она сопровождалась ростом экспорта информационных продуктов. Например, в Индии их экспорт достиг 4 млрд долл. в 2000 г. при общем мировом рынке программных услуг, оцениваемых в 140 млрд. Индия рассчитывает, что к 2008 г. экспорт резко увеличится и достигнет уже 50 млрд долл. Главным

---

<sup>5</sup> По имеющимся данным, в 2000 г. из 50 крупнейших информационно-технологических компаний в мире 36 базировались в США, 9 — в Японии и лишь 4 — в Европе [320, 2000, № 40, с. 87].

импортером индийской продукции хай тек ныне стали США (62 %). Важным условием такой динамики является существенная разница в издержках производства, прежде всего в уровнях оплаты труда: в Индии средняя зарплата в сфере офшорного программирования равна лишь 15 % от уровня США, а у субподрядчиков и того меньше.

Более значима другая модель — израильско-скандинавская, суть которой заключается в производстве и поставках готовой информтехники и технологий на внешние рынки. В группу стран, практикующих такую модель, входят Израиль, Швеция, Финляндия, Норвегия, Ирландия, северная часть Великобритании — Шотландия и ряд других стран. Об уровне развития этой отрасли можно судить по данным об Израиле. В этой стране при сильной поддержке государства информпроизводство превратилось в главную отрасль национальной экономики, а экспорт готовых технологических продуктов в 2000 г. превысил 13 млрд долл., составив большую часть экспортных доходов [320, 2000, № 40, с. 42, 86]. Характерно, что треть сотрудников технологических компаний в стране составляют выходцы из бывшего СССР.

Обращает на себя внимание, что крупные корпорации США стремятся скупать успешно функционирующие офшорные фирмы. Такие факты отмечались в Израиле, Норвегии, Индии и других странах (см. подробно: [179; 234]).

Таким образом, в рамках интернационализации мирового хозяйства информтехника, технологии и соответствующая инфраструктура распространяются и в странах третьего мира. Этому в немалой мере способствует экономическая и финансовая активность транснациональных структур — ТНК и ТНБ.

Приведенные выше факты свидетельствуют о неравномерном и беспрецедентном по темпам развитии современных средств информационной техники, включая средства обработки информации и новые системы коммуникаций.

Все эти процессы имеют серьезные последствия для мирового хозяйства. Внедрение новейшей техники и технологий прокладывает пути для значительного повышения информоемкости экономических структур наряду с прежними индикаторами фондо-, материало- и трудоемкости. Не исключено, что теперь по-иному встанет проблема отраслевой классификации, в которой получат отражение реалии отраслевой интеграции. В целом итогом информатизации станет значительное повышение производительности труда и качества продукции. Широкое применение информтехники и информтехнологий существенно ускоряет экономическую динамику и изменяет характер сдвигов в структуре накопления (где главным будет накопление информации по сравнению с накоплением в материальной форме), то есть еще больше повысится роль так называемого человеческого



капитала. В результате неизбежно изменится структура занятости и сформируется качественно новый тип работника (см. подробно: [136; 180]).

Информационные ресурсы неотделимы от их носителей — специалистов, без которых нельзя рассчитывать на успех в условиях острой конкуренции на рынках. В обстановке информационной революции еще больше ужесточились квалификационные требования к персоналу, что, в свою очередь, сопровождается усиливающейся погоней за «золотыми воротничками», то есть за интеллектуалами и экспертами экстракласса. Одновременно уменьшается значение стран третьего мира как резервуара дешевого труда: новейшая техника существенно сокращает трудоемкость производства. При этом усиливается разрыв между ведущей группой информразвитых стран и остальным миром, то есть структурный разрыв в мировой экономике приобретает иное качество. Лишь небольшому числу наиболее экономически продвинутых из развивающихся стран удастся найти себе место в формирующейся системе. Для других стран специфические трудности заключаются в том, что им не так просто подключаться к международным информсетям, состоящим из спутниковых сетей типа Интернет и сетей взаимосвязанных компьютеров, которые имеются на вооружении всех крупных ТНК. Если к Интернету в США подключен каждый второй житель, то в Африке, например, один из 250. Более того, на высокоразвитые страны приходится всего 16 % мирового населения, но 90 % расходов на информтехнику, информтехнологии и информинфраструктуру и 80 % пользователей Интернета. Таким образом, информационная революция в целом усиливает процессы дифференциации в рамках мирового хозяйства, тем более что в третьем мире 2,8 млрд чел., или 60 % мирового населения, проживают в странах с низким уровнем доходов [320, 2001, № 40, с. 89; 28, 2000, с. 215–216]. Нестановочно в июле 2000 г. на встрече лидеров стран «большой восьмерки» на Окинаве (Япония) была принята «Окинавская Хартия о глобальном информационном обществе», в которой признавалась опасность информационного разрыва в мире и необходимость его сокращения. В ООН была создана рабочая группа по преодолению отсталости развивающихся стран в информационной сфере. В принятой в 1997 г. Программе развития ООН был предложен еще один критерий бедности — информационный, определяемый возможностями доступа к информации широких масс населения [311, 2001, № 6, с. 56, 60].

Подводя итоги вышесказанному, определим наиболее важные результаты для экономики и жизни общества в целом процессов информатизации. Во-первых, как следствие структурной модернизации в рамках новой экономики прослеживается неизбежное перераспределение наличных ресурсов — материальных, финансовых, людских и на этой основе повышение доли так называемых непроизводительных, в том числе ин-

формационных инвестиций. Одновременно растет специальная отрасль производства — выпуск информтехники, предоставление информуслуг и новейших средств связи. Затраты на информатику стали превышать издержки на производство, передачу и потребление энергии. Уже сейчас в США, Японии, странах Западной Европы, в некоторых государствах Восточной и Юго-Восточной Азии в информатику вкладывается больше средств, чем в энергетику, сырьевые и даже перерабатывающие отрасли. С 70-х гг. в развитых странах стал снижаться удельный вес промышленности в ВВП и замедляться темпы ее прироста (см. подробно: [264, гл. II]).

Во-вторых, растут размеры и доля расходов на информдеятельность (НИОКР, маркетинг, изучение финансовой ситуации и т. п.). Современная фирма становится по преимуществу организацией по обработке информации. Информация играет решающую роль в менеджменте. Информтехнологии выступают как фактор ускорения инновационного процесса, позволяя быстрее и дешевле обрабатывать огромные массивы данных и сокращая время, необходимое для конструирования и разработки новых товаров, технологий, поиска поставщиков и потребителей на рынке (модели B2B и B2C)<sup>6</sup>. Онлайн-новые технологии значительно удешевляют издержки обращения. Модель «build-to-order» (системы заказов) существенно снижает потребности фирмы в наличных запасах товарно-материальных ценностей и потому получает все большее распространение (см. подробно: [320, 2000, № 40, с. 75; 289]). Одновременно развивается электронная торговля в рознице, которой специалисты сулят большое будущее [320, 2000, № 34, с. 8].

В-третьих, переход к информационной экономике нашел свое выражение в увеличении числа и доли персонала, занятого сбором, обработкой, передачей и утилизацией информации, технологическим обслуживанием информтехники, баз данных и информсетей. Ныне ни одна фирма не может оперировать вне информсистем, поскольку основу ее организации и функционирования определяет полученная информация, которая должна быть достоверной, возможно более полной и своевременной. Свыше 60 % предприятий в современном мире имеет сайты в Интернете, активно предлагая свою продукцию, находя поставщиков, партнеров и инвесторов.

Внедрение информатизации позволило ввести прогрессивные формы и методы организации внешней торговли, движения капиталов, коопери-

---

<sup>6</sup> Модели B2B (business-to-business) и B2C (business-to-commerce) — системы взаимодействия через Интернет предприятий между собой и предприятий с торговцами и покупателями. К концу 2000 г. в мире насчитывалось около 1500 B2B-площадок, которые складываются из двух видов — электронных бирж и системы взаимодействия отдельных компаний. По товарной номенклатуре они подразделяются на узко- и широкопрофильные [320, 2000, № 34, с. 8; 305а, 16.04.2001].

рования производства, маркетинга и всей системы менеджмента. Расширяется использование фирмами интернет-проектов, включающих инвестиционные предложения, разработку бизнес-планов и поиск финансирования под них, а также в сфере реализации — электронной торговли (e-commerce), B2B и B2C [320, 2000, № 34, с. 8, 9, 14]<sup>7</sup>.

Информационные технологии ускоряют инновационные процессы за счет обеспечения оперативного сбора и обработки больших массивов информации и сокращают время, необходимое для разработки новых средств производства, технологических процессов и продуктов рыночной новизны. Информационные инновации способствуют повышению эффективности не только высокотехнологических производств, но и других отраслей экономики. Наконец, в обстановке НТР и ИР изменились условия, определяющие эффект экономии на масштабах производства. Новая техника и технологии придали производству качественно иные свойства — гибкость и малосерийность на основе современного уровня автоматизации.

Развитие коммуникационно-информационных сетей сопровождается быстрым прогрессом вычислительной техники и техники связи. Так, в течение последних 30 лет вычислительные мощности компьютеров удваивались каждые 18 месяцев<sup>8</sup>. При этом скорость передачи информации в телекоммуникационных сетях также быстро росла, а ее стоимость снижалась. Если в 80-е гг. передающая способность медных телефонных кабелей была равна одной странице информации в секунду, то ныне оптоволоконный кабель может «прокачать» более 90 тыс. томов в секунду [311, 2001, № 6, с. 58].

Интенсивное развитие современных транспортных технологий позволило повысить в конце XX в. долю транспорта в мировом ВВП примерно до 6 %, а в мировых основных фондах до 20 %. Сами же транспортные тарифы за столетие снизились в 12 раз [318, 2000, № 12, с. 81–82].

Разработке и принятию оптимальных решений способствует функционирование разветвленных накопителей данных и человеко-машинных систем их анализа, а также систем доставки обработанных данных на терминалы, т. е. в нужные пункты и в нужное время. В ряде государств (в Японии, США, Великобритании и др.) создание новых управленческих технологий поднято на уровень национальных программ [257, с. 8].

---

<sup>7</sup> В первой половине 2000 г. 70 % электронной торговли приходилось на США и лишь 20 % на страны Европы. Глобальный электронный рынок ежегодно удваивается. Его объем в 1998 г. оценивался в 22 млрд долл. [320, 13.04.2000; 325, № 12, с. 66].

<sup>8</sup> Компания Интел создала опытные образцы микропроцессов, размер транзисторов которых составляет 90 нанометров (нанометр равен одной миллиардной доле метра). Новый транзистор в 2000 раз тоньше человеческого волоса. Если в первом промышленном процессоре Интел-4004 было 2,3 тыс. транзисторов, то в новом их число превысило 100 млн [320, 2002, № 30, с. 44]. В Японии уже создан компьютер с быстродействием в 40 трлн операций в секунду [311, 2002, № 8, с. 10].

Развитие информсистем на страновых уровнях и в глобальном масштабе вместе с современными телекоммуникационными и информационными технологиями достигло такого рубежа, когда возникло новое качество — сформировалось единое глобальное информационное поле (или, как его еще называют — глобальное киберпространство). Суть его состоит в высокой степени интеграции носителей информации, перерабатывающих и передающих ее систем в единую сеть, в которой все блоки функционируют в режиме реального времени. Впервые в истории появилась возможность получить доступ к любым функционирующим источникам информации из любой точки планеты, войти в контакт с любым абонентом информсетей. Возник новый фактор ускорения и повышения эффективности производственных, экономических и в целом общественных процессов. Информсистемы используются в образовании и здравоохранении, науке и культуре<sup>9</sup>. Разумеется, при рыночном хозяйстве и конкурентной борьбе сами источники информации и их выходные продукты по сути своей небеспредельны, они несут на себе печать неизбежных ограничителей, связанных с сохранением коммерческой, производственно-технологической тайны в условиях широко практикуемого экономического шпионажа.

Общемировое развитие на нынешнем этапе отличает не только большая неравномерность, но и неизбежные трудности и противоречия, проявляющиеся, в частности, в флуктуации биржевых курсов акций компаний, занятых в Интернет-бизнесе. К главным причинам трудностей, с которыми столкнулись такие организации, можно отнести избыточный приток капиталов в сферу их деятельности, сопровождавшийся неадекватным ростом спроса на интернет-услуги, а потому свертыванием ряда проектов, снижением прибылей и разорением многих виртуальных фирм. «Перегрев» виртуальной экономики коснулся, прежде всего США, где за последние три-четыре года возникли тысячи интернет-компаний. «Перегрев» обернулся заметным сокращением числа таких фирм и занятого в них персонала. По оценке специалистов, в первом полугодии 2001 г. только в интернет-бизнесе США подлежало увольнению свыше 250 тыс. чел. Предполагалось, что «чистка» от излишних и неконкурентоспособных фирм закончится к середине 2002 г. [312, 15.02.2001]. Дело осложняется неподготовленностью значительной части менеджеров к высокоэффективному функционированию в новых условиях, что в западной литературе получило название «отсутствия или

---

<sup>9</sup> По мнению специалистов, следующим этапом НТР, наряду с прогрессом информтехники и информтехнологий, будет комплекс биотехнологий, предвестником которого стали успехи в расшифровке генома человека и другие достижения генетики, а также геной инженерии. Впрочем, эти сдвиги полностью укладываются в концепцию жизненного цикла отрасли, непосредственно связанную с ходом научно-технического прогресса (см. подробно: [247]).

нехватки опыта и культуры взаимодействия с венчурным финансированием» [325, 27.04.2000, с. 48–50].

Использование новых виртуальных технологий пока не привело к существенному уменьшению издержек на взаимодействие, т. е. расходов, связанных с поиском поставщиков и покупателей для совершения сделок. Многие фирмы при острой конкуренции оказались не в состоянии разрабатывать долгосрочные, эффективные стратегии развития и текущие бизнес-планы, в том числе прогнозировать и рассчитывать инвестиции и объемы оказываемых услуг.

Новые технологии открыли широкие возможности для функционирования виртуальных анонимных и незарегистрированных банков и компаний, электронных центров денежных расчетов и рынков труда, тем самым существенно осложнив сам процесс предпринимательства. Возникли трудности в исчислении показателей себестоимости, цен, налогов и т. п. Заметно уменьшился эффект главного преимущества интернетсети — фактора скорости, что, в свою очередь, негативно сказалось, например, на эффективности систем B2B и B2C. Положение ухудшалось тем, что сетевые фирмы первой волны не имели опыта и, увлекшись новыми технологиями, фактически пренебрегли отношениями с потребителями. Формой разрешения противоречия явился приход в торговлю крупных корпораций, способных реализовать всю предпринимательскую технологическую цепочку, включая этап реализации (см. подробно: [320, 2000, № 49, с. 96; 220]).

Информационная революция и формирующаяся в связи с ней экономика породили концепции, нацеленные на осознание и анализ присущих им закономерностей и особенностей. Заслуживают внимания такие постулаты, как изменение предмета труда, переход от маркетинга к пиаровским технологиям, иная трактовка ключевых ресурсов развития и конкуренции, влияние информационной революции на процессы дифференциации в мировом хозяйстве, в том числе появление такого его сегмента как «конченные страны», и, наконец, перспективы развития, связанные с заменой рынка и собственности (см. подробно: [57, с. 59–64; 53, с. 248–255; 79, с. 343–351; 320, 2001, № 1–2, с. 65–67; 2000, № 4, с. 1, 15]).

Эти и другие вопросы, поднимаемые учеными, имеют принципиальное значение, поскольку действительно информационная революция знаменует собой более высокий, качественно новый этап в социально-экономическом развитии цивилизации. Однако среди оригинальных научных трактовок встречаются разработки, вызывающие сомнения и даже возражения. Начать с того, что изменение предмета труда нет оснований связывать только с современным этапом, с информационной революцией и с порожденными ею технологиями. Дело в том, что и прежде информация как результат труда (например, в системе образования или органах

СМИ) выступала как средство воздействия (технологии) на сознание человека, преобразуя и модифицируя его. Естественно, что в условиях информационной революции сфера такого воздействия, ее формы и методы существенно меняются и количественно и качественно. Надо учитывать и специфику самого феномена сознания как сложного комплекса различных форм психических процессов и деятельности человека. Оно многообразно и включает в себя индивидуальное, групповое и общественное сознание в различных его формах (научных знаний, политических, правовых, нравственных, художественных, религиозных и иных взглядов, а также национальных особенностей психического склада людей).

В экономическом плане сознание как объект воздействия, то есть предмет труда, обладает рядом существенных характеристик. Оно в корне отлично от материальных предметов труда, которые в ходе производственных процессов принимают либо форму товаров производственного назначения (исходных материалов, промежуточного спроса или конечных изделий), либо товаров личного потребления кратковременного или длительного пользования. Сознание как объект воздействия информации (информационных технологий) в этом качестве выступает в форме пассивного восприятия или в активной форме переработки полученной информации и формирования («производства») на этой основе нового знания, то есть качественно иной информации экономического характера. В свою очередь, эти знания и информация (как результат работы механизмов сознания) могут выступить условием появления новых орудий и предметов труда, новых технологий, новых видов товаров и услуг. Иначе говоря, результаты работы сознания (новая информация и новые знания) можно рассматривать как изначальную, важнейшую и главную часть производительных сил, в чем, собственно, и проявила себя качественно иная роль науки в период информационной революции.

На нынешнем этапе научно-технической революции категории орудий труда и предметов труда нуждаются в корректировке. Предметы труда не исчерпываются материальными ценностями, к ним относится и сознание человека. Одновременно феномен сознания выступает как часть системы орудий труда. Роль сознания в структуре и орудий труда, и предметов труда в ходе развития закономерно повышается. Информация является средством труда, воздействующим на сознание. Естественно, информационные технологии могут оказывать и негативное воздействие на сознание. Вместе с тем, сознание способно селективно и критически воспринимать информацию.

Категория информации многопланова и вариантна, и экономическая информация является ее существенно важной частью. Несмотря на переживаемые трудности первых этапов становления и развития новой экономики, она продолжает содействовать экономической эффективности и

прогрессу в целом. Между тем, американский ученый Р. Солоу выступил с утверждениями о том, что компьютерная эпоха не сопровождается адекватной статистикой производительности [141, с. 192; 269, с. 18]. Однако этот вывод, известный под названием «парадокса Солоу», представляется некорректным, прежде всего в методологическом отношении. Дело в том, что он основывается на конкретной экономической динамике США за ограниченный период времени. Действительно, в условиях так называемой рейганомики, когда власти активно реализовали концепцию предложения, темпы экономического роста сократились по сравнению с предыдущим периодом почти вдвое. Упали и темпы роста производительности труда, хотя внедрение достижений информационной революции осуществлялось достаточно интенсивно. Снижение темпов явилось результатом форсирования инвестиций, чему в немалой мере способствовало облегчение налогового обложения капитала, тогда как динамика потребительского платежеспособного спроса показывала заметно меньшие темпы роста, т. е. относительно отставала. Одним из следствий этих процессов и стало отмеченное выше снижение темпов прироста производительности, которое Р. Солоу отнес на счет лишь одного фактора — трудностей, связанных с внедрением новейших технологий. Между тем, экономический смысл «парадокса Солоу» состоял в том, что феномен новых технологий еще не мог сказаться заметным образом на соотношении между возможностями производства и возможностями реализации. Поэтому сводить динамику экономического роста только и исключительно к временному и недостаточному эффекту внедрения новейших информационных технологий нет оснований.

Добавим, что ряд зарубежных специалистов вообще отрицает действие парадокса Солоу в период со второй половины 90-х гг. Надо также иметь в виду, что в первый период внедрения и освоения новейшей техники и технологий понижение показателей эффективности неизбежно, но носит временный характер. Кроме того, общеизвестно, что первые этапы развития информационно-коммуникационного сектора сопровождались массовым притоком капитала, привлеченного перспективами сверхвысоких прибылей, но это привело к тому, что большая часть соответствующих фирм оказалась неэффективной и разорилась. Наконец, вспомним, что в самой структуре информации высок удельный вес так называемого мусора, то есть изначально неэффективной информации.

Дальнейшее изучение проблемы показало, что информационная революция обеспечила увеличение темпов роста производительности труда в США с 1,4 % в среднем в 1973–1994 гг. до 2,6 % в 1995–2001 гг. (по другим данным до 2,9 %). Повышение темпов роста производительности труда было связано с преодолением 50 %-ного уровня его компьютеризации [305а, 07.02.2002].

В последующем, в период деятельности администрации Клинтона, когда от политики предложения отказались и были приняты меры по стабилизации бюджета и значительному расширению ассигнований на социальные цели, в условиях продолжающейся информационной революции начался беспрецедентный по длительности экономический подъем. Внедрение информтехники и информтехнологий после начальных периодов насыщения ими экономической структуры в последние годы стало сопровождаться ростом производительности труда<sup>10</sup>. При этом во второй половине 90-х гг. в США на производство информтехники и технологий пришлось 1/4 прироста производительности труда во всей экономике [320, 2000, № 40, с. 72, 87].

Отдача на экономическую информацию сопровождается разной динамикой производительности труда в отраслевом аспекте, поскольку даже при доминировании в экономической структуре отраслей третьей группы — сферы услуг — динамика производительности в ней характеризуется более медленными темпами роста по сравнению с другими отраслями и сферами экономики. Информационная революция положила начало перелому в динамике производительности труда в сфере услуг, открыв и здесь возможности ее повышения. Выше уже отмечались другие факторы, влияющие на эффективность информационных технологий в производстве и потреблении экономической информации. Например, фактор старения и обновления информации, ограниченные возможности человека по ее усвоению, а также феномен «избыточной информации», обусловленный опережающим ее накоплением по сравнению со всеми другими факторами производства. «Избыточная информация» сопровождается усилением фактора неопределенности внешней окружающей среды. Это связано с тем, что экономическая информация является лишь частью общего информационного массива и, как отмечалось выше, она «засорена» компонентами, не относящимися к характеристикам определенной ситуации, для анализа которой она конкретно предназначена. Сам же фактор растущей неопределенности внешней среды, связанный с усложнением ее структурных и функциональных аспектов, увеличивает неточность и неполноту наличной информации.

Общеизвестно, что научно-технический прогресс всегда модифицировал и модернизировал экономические структуры, порождая новые производства и отрасли и, следовательно, новые профессии взамен прежних.

---

<sup>10</sup> Между возникновением инноваций и экономической отдачей на них должно пройти определенное время, необходимое для насыщения производства новой техникой и технологиями. Из истории известно, что, например, стоимость паровой энергии снизилась вдвое лишь в 1852 г. против уровня 1790 г., т. е. более чем через 60 лет; стоимость железнодорожных перевозок в США уменьшилась на 40 % за 40 с лишним лет — к 1913 г. против уровня 1870 г.; цены на электроэнергию снизились на 80 % за 30 лет — к 1920 г. против уровня 1890 г. [320, 2000, № 40, с. 74]. Обращает на себя внимание тенденция к сокращению указанных сроков.



Этот феномен закономерно присущ и этапу информационной революции, развитие которой сопровождается формированием и развитием так называемых «закрывающих технологий». Трактовка последних имеет глобализационный и воспроизводственный аспекты.

В глобальном плане очевидно, что эффективная реализация достижений информационной революции требует высокого уровня социально-экономического развития, в том числе системы образования и подготовки высококвалифицированных кадров, а также соответствующих параметров инвестиций и средних душевых доходов. Распространение новейших технологий, как свидетельствует практика, всегда сопровождалось обострением процессов дифференциации в мировом хозяйстве. Этот процесс не нов, он достаточно проявил себя, например, в третьем мире в виде роста числа наименее развитых из развивающихся государств. На современном этапе дифференциация охватила и группу экономически развитых государств. Бесспорным лидером, оторвавшимся от остальных, выступают США. Так, из общего числа пользователей Интернета к началу XXI века на них приходилось свыше 50 %, на страны Западной Европы — около 20 %, на Японию — 8,1 %, Австралию — 2 %, Южную Корею — 0,2 % [323, 14.07.2000].

Усиливающаяся дифференциация в информационной сфере выступает как серьезный ограничитель экономического роста и одновременно как особенность процессов глобализации в мировой экономике. В воспроизводстве эффект «закрывающих технологий» также неоднозначен. Утверждение о том, что их внедрение неизбежно ведет к сужению емкости рынков сбыта, а, следовательно, к свертыванию производства и занятости, аргументируется тем, что вновь создаваемые рынки по своей емкости меньше закрываемых рынков, поскольку показатели производительности факторов производства оказываются выше в сферах применения новых технологий. Другими словами, «закрывающие технологии» ведут к опережающему росту рыночного предложения по сравнению с динамикой спроса.

Таким образом, постулируется принципиальный перелом в научно-техническом и экономическом прогрессе, поскольку до сих пор и научно-технический прогресс и рост на этой основе производительности факторов производства сопровождались увеличением масштабов экономики, углублением системы общественного разделения труда и увеличением емкости рынков. Эффект «закрывающих технологий» должным образом не аргументирован и вызывает серьезные возражения. Из экономической практики известно, что подобные динамические диспропорции, свойственные рыночным механизмам, приводили к кризисам перепроизводства со всеми их негативными последствиями. Но в данном случае речь идет о другом: эта тенденция приписывается всей экономической динамике, т. е. распространению на нее фазы кризиса. В этом случае научно-техни-

ческий прогресс и увеличение производительности факторов производства, то есть сокращение их удельных затрат на единицу отдачи, и, следовательно, общий рост производства и предложения, всегда сопровождается относительным свертыванием рынка и рыночного спроса. Но если принять такую точку зрения, то НТП лишается всяческого смысла. В действительности же рост производства на основе научно-технического прогресса, за которым следует повышение в целом производительности факторов производства, при прочих равных условиях сам формирует адекватный рыночный спрос. Возмещение израсходованной части основного капитала в форме амортизационных списаний, равно как той части оборотного капитала, которая представлена сырьем, материалами, топливом и т. п., означает воспроизводство спроса, но в разных размерах: в прежних объемах при простом воспроизводстве или в растущих объемах при расширенном воспроизводстве. Что же касается той части оборотного капитала, которая представлена живым трудом и оплатой рабочей силы, то ее функционирование в условиях простого или расширенного воспроизводства воссоздает рыночный спрос на товары личного потребления либо в прежних, либо в растущих размерах. Прибавочная стоимость как часть вновь созданной стоимости также расширяет рыночный спрос, товарная номенклатура которого зависит от ее целевого использования.

Можно добавить, что если на перспективу общая численность населения будет увеличиваться, то одновременно будут расти потребности в целом, в том числе в новых видах информационных услуг. В этом случае при общем абсолютном спросе будет иметь место его структурная модернизация.

В сфере материального производства внедрение новейшей техники и технологий повысит уровень автоматизации, производительности и эффективности при относительном и не исключено абсолютном сокращении числа занятых.

В сфере услуг технологическим преобразованиям будут сопутствовать не отмирание этих услуг, а их общая неизбежная диверсификация и формирование новых типов. Новые виды телекоммуникаций сделают ненужными многие прежние услуги (например, в торговле, в зрелищных предприятиях, в печатном деле, в обучении, в юридических услугах и т. п.). Но изменение формы не снимает самого факта общественных потребностей в услугах, о которых идет речь. При увеличении их абсолютных размеров и более высоких темпах производительности труда спрос на рабочую силу, занятую в сфере услуг, в перспективе относительно сократится, хотя, возможно, и более медленными темпами, чем в других отраслях экономики. Значит ли это, что новые технологии создадут меньший спрос, чем прежние, в условиях неизбежного роста

стоимости рабочей силы, занятой в сфере услуг, равно как и в других отраслях? Думается, что решение этого вопроса зависит от ряда конкретных условий. Возможен вариант появления новых потребностей, а следовательно, и услуг, роста их общих объемов как результата роста стоимости рабочей силы и общих доходов населения. Возросшие потребности могут быть удовлетворены при относительно меньших затратах овещественного и живого труда при прогрессивной модели ресурсосбережения на новейшей технологической основе. Как следствие экономия отдельных затрат факторов производства в отношении живого труда может выразиться в форме перераспределения части занятых в сферы новых профессий и в форме общего сокращения рабочего времени или длительности рабочей недели. Впрочем, эта тенденция тоже не нова — она действовала на протяжении всего XX в.

Таким образом, автоматического застоя или даже сокращения (закупорки, катастрофического сжатия) производства, занятости, емкости рынков по указанным причинам нет оснований ожидать. Это, конечно, не означает, что темпы экономического роста и дальше будут нарастать. Наоборот, на перспективу следует ожидать их общего снижения, но в силу иных причин — жестких ограничителей, обусловленных ресурсным фактором, состоянием окружающей среды, демографической динамикой и противоречиями научно-технического прогресса.

Что же касается перспектив развития конкуренции и замены рынка и собственности новыми технологиями, то представляется, что радикальные прогнозы на этот счет также вызывают вопросы. Прежде всего, неясно, как технологии вообще могут заменить или отменить институт собственности, равно как и механизмы рынка. Что они действительно могут сделать, так это видоизменить формы реализации рыночных отношений, формы осуществления сделок купли-продажи.

Следовательно, с утверждениями, что новые технологии способны заменить рынок и систему собственности, вряд ли можно согласиться. Отождествление существенного видоизменения форм и механизмов товарно-денежных отношений, опосредствующих функционирование рынка, с отрицанием самой категории или системы рынка, их необходимости как безальтернативного экономического механизма не имеет под собой почвы. История подтвердила, что для модели безрыночного хозяйства условий не существует. К тому же развитие рыночных механизмов неотделимо от прогресса систем общественного и международного разделения труда, а последние тесно связаны с отношениями собственности безотносительно их конкретных форм. Как справедливо отметили авторы книги «Информационные правила» К. Шапиро и Х. Варян, «технологии меняются, а экономические законы остаются» [269, с. 141].

Равным образом, противопоставление систем маркетинга новым пиаровским технологиям безосновательно. Непреходящее значение маркетинговых технологий заключается в возможно более полном учете параметров рыночного спроса и интересов потребителя. В то же время пиаровские технологии, если они направлены на «приспособление» спроса к товару и к производству, представляют собой модифицированные системы продвижения товара к покупателю, системы рекламы. Сам феномен рекламы, то есть ознакомления покупателя с различными новыми видами продукции и условиями ее реализации, а следовательно, и воздействия на его экономическое, рыночное поведение, опосредствует технологии формирования спроса в рамках концепции жизненного цикла продукта (речь идет, естественно, о добросовестной рекламе). Пиаровские технологии не следует противопоставлять маркетинговым, поскольку сама разработка новых видов товаров и услуг изначально осуществляется с учетом перспектив реализации, и потому последующая реклама и соответствующие технологии выступают как их продолжение и как составная часть процесса реализации.

## **§ 2. Роль глобализации в становлении новой экономики**

В условиях глобализации роль и значение внешних условий и факторов воспроизводства значительно повышаются, и сам процесс становления новой экономики приобретает характеристики, делающие его несравнимым с моделями предшествующих этапов.

Как известно, на начальных фазах капиталистической эволюции торговые и иные экономические связи между развитыми в то время государствами, в функционировании которых реализовала себя система МРТ, были дополнены политикой колониализма великих держав. Они опосредствовали экономические связи, как правило, между метрополиями и колониями, или отдельными государствами. Следствием этих процессов явилось складывание мирового рынка, прошедшего в своем развитии несколько стадий.

В начале XX в. наступил новый этап — сложилась система мирового хозяйства, процесс эволюции которой охватывает достаточно продолжительный период времени. Наиболее существенные изменения система претерпела во второй половине века. На современном этапе формой их выражения стали процессы глобализации, глубинную основу которых образуют научно-технический прогресс и связанная с ним концентрация и централизация производства и капитала. Как следствие, в системе МРТ проявились новые черты, отличающиеся ее от предыдущих этапов, когда производство концентрировалось в рамках национальных экономик и только часть его продукции поступала в международный оборот.

Конкретными проявлениями глобализации стали: развитие транснационального капитала, формирование мирового финансового рынка, образование региональных экономических объединений. Это означало форсированный выход страновых экономических потенциалов за пределы национальных границ, становление транснациональных производственных комплексов, освоение мирового экономического пространства. Развитию глобализационных процессов способствовал беспрецедентный прогресс новой техники и технологий — компьютерных и коммуникационных сетей и средств транспорта, обеспечивших высокий уровень экономических взаимосвязей и воплотивший в себе образование единого мирового информационного пространства (см. подробно: [41; 58; 255]). Создание глобальных производственных структур и всех видов мировых рынков (товарных, финансовых, кредитных, фондовых, валютных, интеллектуальной собственности, технологических и др.) и их эффективное функционирование неотделимо от получения и оперативного использования самой различной экономической и социально-политической информации. В связи с этим образовался мировой рынок стратегической и деловой информации и информационных технологий, без широкого использования которых современный национальный и транснациональный капитал функционировать не может.

Становление транснациональных структур, с одной стороны, и экономических группировок, с другой, не было чем-то изолированным; наоборот, транснациональные структуры выступили как движущая сила в формировании различных региональных группировок и других современных объединений. В свою очередь, это стимулировало не только организацию производственных комплексов на региональной и международной основе, но и сопровождалось развитием международных и региональных институциональных структур. Последние были призваны выполнять регулирующие и координирующие функции, а также функции стратегического программирования и мониторинга конкретных процессов экономического развития и их научного исследования и обобщения [227, с. 67]. Конкретные формы внешнеэкономических отношений ныне выступают в новом качестве, опосредствуя движение факторов производства и углубляющиеся технологические и кооперационные связи. Движение товаров и капиталов не просто интенсифицировалось, но, что особенно важно, существенно модифицировались процессы глобализации не только сферы товарного обмена, но форсировалась интернационализация самого товарного производства. Последняя сопровождалась опережающим развитием финансовых систем и процессами внутриотраслевой и подетальной специализации экономики на глобальном и региональном уровнях.

Новое качество системы МРТ в этих условиях выразилось в переносе части производственных мощностей за пределы национальных границ,

в их размещении в других странах в качестве относительно самостоятельных, специализированных производств, в свою очередь, кооперируемых в рамках транснациональных воспроизводственных комплексов. Этим были вызваны существенные изменения в движении факторов производства и системах менеджмента, с одной стороны, а с другой, формирование своего рода двухъярусной экономики, составными частями которой выступают национальные и наднациональные структуры, взаимосвязанные функционально и организационно. Таким образом, лежащая в основе этих тенденций система подетальной специализации приняла качественно иной характер и виды. В результате возник новый тип мировой торговли — внутриотраслевой обмен (в отличие от традиционного межотраслевого международного обмена) [161, с. 32; 163, с. 18–20; 251, с. 96–98].

Следует особо подчеркнуть, что процессы глобализации находятся на первых стадиях своего развития, носят ограниченный характер и далеки от завершения, что объясняет переходный характер их организационных и функциональных параметров [94, с. 14–15]. На перспективу можно ожидать, что в формирующуюся новую систему МРТ смогут вписаться далеко не все страны. Уже сейчас за бортом глобализации остается значительная группа стран, что, собственно, и породило закономерный вопрос: а глобальна ли сама глобализация?

Практика подтвердила линейную зависимость между характером и степенью участия той или иной страны в международном разделении труда и мировом воспроизводстве и параметрами экономического роста. Чем выше и результативнее такое участие, тем выше темпы роста и степень эффективности всей экономики, и наоборот.

Эта общая закономерность модифицируется в связи с тем, что страны-члены мирового хозяйства существенно различаются между собой по размерам территорий, численности населения, наличию природных ресурсов, транспортным возможностям, объемам внутреннего рынка и т. п., а следовательно, и по уровню развития и величине своего экономического потенциала.

Эксперты рассчитали, что в 1999 г. из 205 стран-членов ООН 3/4 их входили в группы с населением до 20 млн чел., 2/3 — до 10 млн чел. и 2/5 — до 3 млн (см. табл. 1).

Очевидно, что создать во всех странах высокоразвитые экономические структуры с полным набором отраслей, необходимых для осуществления процесса воспроизводства на национальной основе, невозможно. Лишь достаточно крупные государства могут реализовать такую модель. Но и в них диверсифицированная отраслевая структура должна сочетаться с новыми формами участия в МРТ. Корреляция между масштабами страны и, следовательно, масштабами ее хозяйства и степенью участия в совре-

менной системе МРТ в тенденции выражается в том, что чем меньше страна, тем, как правило, выше степень такого участия, и наоборот.

Таблица 1

*Распределение 205 стран-членов ООН  
по численности населения, 1999 г.\**

Население страны, млн чел.	Количество стран	% к общему итогу
до 1	54	26,2
1–3	27	13,2
3–5	25	12,2
5–10	28	13,7
10–20	23	11,2
20–50	26	12,7
50–100	12	5,9
100–200	6	2,9
200–500	2	1,0
500–1000	1	0,5
1000 и выше	1	0,5

\* [28, 2000, с. 274–275, 248, 316].

Таким образом, ни одно государство не может оставаться вне системы МРТ, участие в которой становится неременным условием воспроизводства. Международное разделение труда должно обеспечить непрерывность, сбалансированность и максимально возможную эффективность общественного воспроизводства при действенном режиме конкуренции [251, с. 148–149].

В этой связи существенное значение приобретает изменившийся характер воспроизводственного процесса. Поскольку он невозможен вне участия в МРТ и само такое участие выступает как его обязательное условие и составная часть, то с этой точки зрения все страны теперь являются звеньями воспроизводственного процесса в глобальном масштабе. Структура мирового воспроизводства в нынешнем его виде достаточно многообразна, поскольку включает разнородные компоненты. Неравномерность развития имеет своим следствием неизбежные различия в уровнях экономических структур. Эти различия в конкретных условиях экономической эволюции проявляют себя в сложной структуре мирового производства, обмена и распределения ВВП. Хотя, конечно, по мере развития сама эта структура также претерпевает неизбежные изменения.

Одной из главных форм экономической глобализации выступает развитие транснациональных объединений — корпораций (ТНК) и банков (ТНБ). Формирование и рост ТНК стали прямым следствием процессов концентрации капитала и производства, специализации и кооперирования. Транснационализация олицетворяет более высокую фазу в этих процессах, а именно развитие рассредоточенных территориально, но интегрированных технологических систем производства, снабжения и сбыта. Подобные экономические образования функционируют на основе общепринятых стратегических программ, носящих наднациональный характер. Формирование международных воспроизводственных комплексов осуществляется в рамках транснациональных структур и региональных группировок [275, с. 8–9, 14].

Роль этих структур в мирохозяйственной жизни нарастает: если в 1960 г. на ТНК пришлось 14,5 % мирового ВВП, то в 1978 г. уже 26,1 % и в 1996 г. свыше 35 %. В 1968 г. в мире насчитывалось 7,3 тыс. ТНК с 27,3 тыс. филиалов, а в 1998 г. их число достигло 60 тыс. с 508 тыс. филиалов. Таким образом, только за 30 лет общее число ТНК увеличилось в 8,2 раза, а их филиалов — в 18,6 раза. Их обороты выросли почти в 12 раз. Эти данные отражают освоение транснациональными корпорациями мирового экономического пространства. В 1997 г. на них приходилось 42 % мирового промышленного производства [23, 1996, с. 102; 27, 2000, с. 340–342; 31, 1991, с. 268; 1997, с. 4, 121; 1999, с. 8]. Уже в 1967 г. объем производства на зарубежных предприятиях ТНК превысил по стоимости экспорт товаров и услуг развитых капиталистических государств. Вместе с тем, процессы транснационализации еще далеко не завершены и основная часть мирового ВВП пока производится на национальном уровне. Кроме того, распределение зарубежных филиалов ТНК отличается большой неравномерностью — основная их часть (74 %) приходится на экономически развитые страны.

Аналогичные процессы можно проследить в кредитно-банковской сфере, где в условиях форсированного прогресса современных средств телекоммуникаций они достигли больших результатов: ныне в мире сложилась практически единая финансовая система. В настоящее время нет ни одного крупного банка, который бы не имел своих отделений, филиалов или представительств в других государствах.

Характерной чертой транснационализации является также то, что структуры ТНК и ТНБ стали возникать и развиваться на периферии мирового хозяйства, в развивающихся странах. По имеющимся данным, уже в конце 90-х гг. в них насчитывалось около 10 тыс. ТНК, а из 500 крупнейших банков 80 приходилось на 30 развивающихся стран [69, с. 176; 327а, 11.04.2001].

Таким образом, транснациональные корпорации реализуют растущую часть мирохозяйственных связей, международное движение факторов производства — товаров, капиталов, технологии, услуг, причем их движению при-



суща большая неравномерность. Существенные изменения претерпело, во-первых, движение товаров (внешняя торговля товарами). Значительно расширились масштабы внешней торговли, и ее рост опережал динамику ВВП. Действительно, мировой экспорт в 1950–1999 гг. увеличился в 17,1 раза, а мировой ВВП только в 6,2 раза. Доля внешнеторгового оборота в ВВП поднялась с 7,1 % в 1950 г. до 34,7 % в 1999 г. [160, с. 47–48]. Во-вторых, мировая торговля распределяется очень неравномерно: так, в 1999 г. на развитые страны Запада и Японию приходилось 67,0 % мирового экспорта и 68,2 % импорта, а на развивающиеся государства, соответственно, 33,0 % и 31,8 %. Основная часть внешней торговли развитых государств (примерно 72 % оборота) велась в этом же году между ними и лишь одна четверть — с развивающимися странами. Развитые государства оставались основными партнерами стран третьего мира (56,6 % оборота). Свыше половины мировой внешней торговли приходилось на транснациональные объединения [115, с. 27, 29]. В-третьих, произошла коренная перестройка товарной структуры мировой внешней торговли. В экспорте существенно выросла доля готовых изделий и сократилась доля сырья и продовольствия. Так, удельный вес сырья и продовольствия за 1950–1999 гг. снизился с 46 до 17 %, а готовой продукции повысился с 43 до 79 %, в том числе машин и оборудования — с 14 до 41 %. Доля энергоносителей увеличилась с 10 до 21 % в 1981 г., а затем уменьшилась до 11 % в связи с изменением на них цен на мировых рынках. К этому следует добавить, что развитые страны стали важными экспортерами продовольствия, сырья и даже энергоносителей. Тенденция к индустриализации экспорта проявилась и в развивающихся странах, где доля готовой продукции за этот же период выросла с 19 до 54 % [6, 1998, с. 241; 8, 2000, с. 129, 135; 21, 1999, с. 42; 31, 1991–2000].

Внешнеторговые связи приобрели новое качество. Они в растущей мере стали опосредствовать функционирование кооперационно-технологических структур на долгосрочной производственной основе [115, с. 27; 228, с. 18]. Доля внутрифирменной торговли во внешнеторговом обороте нарастает: например, в США в 1996 г. она составляла уже 48 %, в Германии — 41 %, в Японии и во Франции 37 %. Объем продаж только зарубежных филиалов ТНК был равен 21 % мирового ВВП [31, 1997, с. 4, 121]. Из общей суммы внешнеторгового оборота международных корпораций 1/3 представлена товарными поставками в рамках отдельных ТНК и столько же поставками между ними. Отметим также, что расширение производства на зарубежных предприятиях крупнейших корпораций частично замещает экспорт в соответствующие страны. Одновременно происходит увеличение внутрикорпорационных связей (поставок) в региональных масштабах. Это отражает развитие региональных хозяйственных комплексов (например, в Западной Европе — Европейский Союз, в Се-

верной Америке — группа государств во главе с США и в Восточной и Юго-Восточной Азии во главе с Японией). Внутрорегиональная торговля превышает половину объема внешней торговли этих трех регионов. Доля экспорта в общей сумме продаж иностранных филиалов в 1994 г. составила для экономически развитых стран 36 %, для развивающихся государств 25 %, а в 1998 г. соответственно 42 и 29 % [28, 1999, с. 268]<sup>11</sup>.

Внешняя торговля во все растущей мере совмещается с прямыми иностранными инвестициями и кредитованием операций в реальном секторе. Одновременно она обслуживает функционирование транснациональных организаций в сферах производства, снабжения и сбыта. При этом прослеживается процесс унификации маркетинговых и сбытовых технологий.

Процессы глобализации наиболее интенсивно протекают в кредитно-банковской сфере, в области вывоза капитала и операций на фондовых и валютных биржах, что связано со спецификой их деятельности и огромным прогрессом систем современной связи и транспорта. Глобализация финансовых рынков намного опережает подобные процессы в сфере производства и внешнеторгового обмена. Это и понятно, поскольку кредитная сфера в отличие от производственной и товарной имеет дело не с малоликвидными активами, многочисленными технологиями и товарами, а лишь с одним товаром — деньгами в разных их видах (см. подробно: [94, с. 41–44]).

По темпам роста вывоз капитала заметно обгоняет динамику ВВП. Так, в 1991–1996 гг. мировой ВВП увеличивался в среднем в год на 6,4 %, а прямые иностранные инвестиции — на 11,7 %. Ныне подавляющая часть внешних кредитов и инвестиций (около 3/4) приходится на транснациональные организации — ТНК (фирменные кредиты) и ТНБ (банковские кредиты). 70 % всех международных платежей, связанных с кредитами и лицензиями, представляют платежи между материнскими компаниями и зарубежными филиалами. Функционирование зарубежных предприятий ТНК и их финансовые расчеты тесно связаны с внешней торговлей как в области сбыта их продукции, так и в сфере снабжения этих предприятий недостающими материалами и компонентами (см. подробно: [21, 1999, с. 98, 1997, с. 4; 29, 1999, с. 54–55; 46, с. 46]).

Значительные изменения происходят в движении капиталов. Так, много вырос объем прямых частных инвестиций, прежде всего по транснациональным каналам. Если в 1967 г. они исчислялись в 114,1 млрд долл.

---

<sup>11</sup> Растет экспорт технологической продукции и из развивающихся стран. Например, в 1995–1998 гг. он увеличился в 12 раз, тогда как их вывоз товаров сельского хозяйства и добывающей промышленности — лишь на 14 %. В группе новых индустриальных стран Восточной и Юго-Восточной Азии товары хайтек составляли уже большую часть экспорта [324а, 10.11–16.11.2001, с. 14].

(перед второй мировой войной составляли всего 53 млрд долл.), то в 1990 г. они достигли уже 1472 млрд, а в 1998 г. — 4620 млрд долл. Основная масса инвестиций направляется в развитые страны: в 1990–1998 гг. — более 2/3, а остаток — в развивающиеся государства [4, 1967, 1997, 2000; 6, 1999, с. 241; 16, 2000, с. 31–32; 27, 2000, с. 192–194; 30, 1999, № 4, с. 37; 31, 1999, с. 4–5, 8, 95, 266].

Серьезно трансформируется и структура экспорта этого вида капитала, что связано с рядом причин: распадом колониальной системы; введением в освободившихся странах регулирования импорта иностранных капиталов; предпочтением вывоза капитала в экономически развитые страны, как более выгодным, чем в развивающиеся государства с их относительно более низкой производительностью труда и уровнем технологического развития. Сказались и различия в уровнях предпринимательских рисков.

Обращает на себя внимание рост удельного веса внутрирегиональных прямых инвестиций, что хорошо видно на примере Европейского Экономического Союза или Юго-Восточной Азии [146, с. 24–25].

Ныне вывоз капитала в форме прямых частных инвестиций не единственная и не главная форма экспорта: прямые инвестиции намного уступают вывозу ссудного капитала. Экспорт ссудного капитала за 1974–1999 гг. увеличился с 465,6 млрд долл. до 12 840 млрд долл., т. е. возрос за такой короткий промежуток времени в 27 раз в текущих ценах. Общая же сумма всего экспортируемого капитала составила по состоянию на 1999 г. 17,5 трлн долл., в том числе 74 % пришлось на вывоз ссудного капитала, а остаток — на частные прямые инвестиции. В сравнении с размерами мирового ВВП вывоз капитала по всех формах составил в 1970 г. около 9 %, в 1990 г. около 27 %, в 1998 г. уже 40 %, что свидетельствует о нарастании глобализации мирового хозяйства по темпам и масштабам [4, 1997–2000; 30, 1999, № 4, с. 32; 31, 1999, с. 181].

Структура экспорта ссудного капитала в целом идентична вывозу прямых инвестиций — 73 % приходилось на промышленно развитые страны (в том числе на государства «большой семерки» 52 %) и 23 % — на развивающиеся. Такая ситуация явилась главным образом следствием доминирующего положения центров мирового хозяйства в мировом экономическом потенциале и меньшего уровня кредитных рисков в развитых странах по сравнению с большинством развивающихся государств.

Значительная интенсификация вывоза капитала была связана и с эволюцией валютной системы. До начала 70-х гг. в рамках Бреттонвудских соглашений фиксированные курсы валют существенно ограничивали международное движение капиталов, что дополнялось контролем со стороны государственных органов. Согласно же Ямайской системе (1976–1978 гг.), с переходом к практике плавающих курсов и в связи с либерализацией в

этой области прежние ограничения в отношении международного движения капиталов были в значительной мере элиминированы [298, с. 16–17]. При этом регионализация в валютной сфере нашла свое выражение в формировании и развитии трех основных зон — долларовой, евро и иеновой. Эти тенденции, по мнению специалистов, будут действовать и на перспективу. Не исключается формирование и новых зон, в том числе китайской и даже индийской [320, 2000, № 33, с. 16].

Ускорившийся рост экспорта капиталов в последние 15 лет сопровождался острыми дискуссиями относительно влияния его либерализации на экономический рост. Многочисленные финансовые кризисы показали, что либерализация движения капитала имеет не только свои плюсы, но одновременно несет серьезную угрозу стабильности мировой экономики [320, 2002, № 1–2, с. 59].

Важной особенностью экспорта капитала в последней трети XX в. стал рост его вывоза из развивающихся стран. Естественно, что в качестве экспортеров выступают не все развивающиеся страны. Этот процесс явился результатом двух основных факторов — формирования капиталозбыточности у стран-членов ОПЕК и ускоренным развитием капитализма, в первую очередь, в группе новых индустриализующихся государств. Так, общая сумма вывезенных прямых инвестиций из развивающихся стран увеличилась с 45 млрд долл. в 1990 г. до 280 млрд в 1996 г. Экспорт капитала в ссудной форме в 1996 г. оценивался примерно в 900 млрд долл. В целом же экспорт капитала исчислялся в 1000–1200 млрд долл., в том числе из стран-членов ОПЕК — в 800 млрд долл. [8, 1985–2000; 28, 1995–1999; 31, 1991, 1997, 1999; 314, 24.09.2001].

Наряду с вывозом капиталов сформировалась по существу глобальная система валютных и фондовых рынков, а в структуре международного движения капиталов значительно повысилась доля краткосрочных, горячих денег (кредитов) и портфельных инвестиций. Формой глобализации финансовых рынков явилась также широкомасштабная эмиссия и размещение на международных рынках корпоративных и правительственных облигаций, и в меньших размерах — акций. Объемы этих рынков и их капитализация растут, также как увеличиваются размеры сделок на них. Снижение нормы процента стимулирует экспорт капитала в страны с более высокими ставками, а также относительно более высоким уровнем дивидендов и процентов по облигациям [308, 07.05.2002]. Как отмечает проф. А. Мовсесян, «возможность мгновенного перемещения финансовых потоков по планетарным электронным сетям изменяет условия мирохозяйственной деятельности». По его данным, в 1999 г. ежедневные межбанковские операции составляли примерно 1,5 трлн долл. против 600 млрд в 1987 г., 800 млрд в 1989 г. и 1 трлн долл. в 1993 г. [318, 2000,

№ 12, с. 84–85]. «Нынешний финансовый оборот за одну неделю оказывается равным ВВП США, а оборот меньше, чем за месяц — всему мировому продукту». И далее А. Мовсесян делает вывод о том, что «международное движение капиталов в форме займов, кредитов, торговли ценными бумагами, валютных операций и т. д. в 50 раз превышает мировой товарооборот. На каждый доллар, занятый в международной торговле, приходится 8–9 долл. в финансовом обороте» [там же].

О спекулятивном характере экспорта ссудного капитала в значительной мере можно судить по следующим данным: в структуре операций на валютных рынках, ежедневный оборот которых в 1998 г. равнялся в среднем 2 трлн долл. (или в год — свыше 600 трлн долл.), лишь 10 % приходилось на обслуживание внешней торговли, а 90 % на спекулятивные операции. Неслучайно, глобализация финансовых рынков сопровождалась ростом их нестабильности в связи с движением спекулятивных капиталов и экономическими противоречиями в развитии отдельных стран или их групп. За последние 20 лет в мире произошло свыше 90 серьезных банковских кризисов [46, с. 11–12; 307, 2000, № 6, с. 54, 56].

В современных условиях научно-технического прогресса трудно переоценить значение технологического и информационного обмена. Необходимость такого обмена связана с неравномерностью уровней развития и географического распределения научно-технического потенциала, в том числе информационного, в рамках мирового хозяйства. В 1998 г. 91 % патентов был зарегистрирован в 29 высокоразвитых странах-членах ОЭСР. Их расходы на НИОКР достигли 520 млрд долл. [324а, 10.11.2001, с. 3–4]. Как уже упоминалось, лидирующая роль в системе мировых НИОКР принадлежит США, на которые в конце XX в. приходилось свыше 1/3 всех глобальных расходов на их развитие, 21 % финансировался странами Европейского Союза и 13 % Японией. Доля развивающихся стран составляла примерно 9 %. Около 4/5 мирового банка патентов на новейшую технику и технологии сосредоточиваются в ТНК [3, 1999, с. 234; 16, 2000, с. 40–42; 26, 1998, с. 196; 220, с. 811]. Причем в крупнейших ТНК концентрируется не просто подавляющая часть мирового банка патентов, а особенно — на работы прикладного характера. Наряду с этим растет доля разработок, выполняемых дочерними компаниями ТНК в разных странах, и технологический обмен между ними. Основные НИОКР ведутся в научно-исследовательских институтах при штаб-квартирах ТНК.

Предоставление технологических новинок осуществляется на коммерческой и некоммерческой основе; последняя включает технологическую помощь, прежде всего, по правительственным каналам и на международном уровне. Технологический обмен реализуется как в форме лицензий на использование зарубежных патентов (ноу-хау), так и в форме поставок науко-

емкой продукции обрабатывающей промышленности. Доля торговли изделиями хайтэк (технологически высокклассными) растет и сейчас превышает 3/4 торговли товарами обрабатывающей промышленности [265, с. 31].

Практика показывает, что технологические экспортеры стремятся попридержать новейшие разработки, стараясь обеспечить себе наиболее выгодное положение в конкурентной борьбе. По условиям поставок технологий фирмы-импортеры обязываются не экспортировать произведенную с их помощью продукцию на рынки определенных стран и регионов и т. п. [245, с. 98–99].

Решающая роль в технологическом обмене принадлежит транснациональным корпорациям. Они предоставляют не только технологию, но также машины и оборудование, кредиты и различные услуги, включая услуги маркетинга и дизайна новой продукции. Коммерческие формы передачи технологии весьма разнообразны. Так, технологическая помощь передается или непосредственно, или совмещается с прямыми инвестициями, созданием совместных предприятий и фирм, лицензированием, франчайзингом, контрактами по менеджменту и маркетингу, оказанием других технологических услуг. Все большее распространение получает помощь в пакете. Движение товаров и капиталов стимулирует распространение достижений научно-технического прогресса и в других странах и регионах. Однако, как правило, 4/5 поступлений от технологического обмена приходится на экономически развитые страны [159, с. 28–31].

Важной особенностью мировой экономики, в том числе системы внешнеэкономических связей, на современном этапе становится повышение роли сферы услуг. В развитой части мировой экономики на отрасли III группы ныне приходится доминирующая часть ВВП и занятости. Быстро нарастают масштабы сферы услуг и в развивающихся странах. По темпам роста сфера услуг в мировой экономике в 90-х гг. почти вдвое опережала отрасли I и II групп. Чем выше уровень развития, тем выше доля отраслей III группы: по данным на 1999 г. в странах с низкими доходами населения доля ее отраслей составляла в среднем 43 %, со средними доходами — 55 %, с высокими доходами — 64 % [28, 1997, с. 235, 297]. В экономически развитых странах доля производственных услуг к середине 90-х гг. повысилась до 28 %, в развивающихся странах она была заметно ниже. Расширяются внутрикорпорационные поставки услуг транснациональными структурами: на них пришлось уже 40–42 % всей мировой торговли услугами [220, с. 3–4].

Наряду с интенсивным развитием мировой торговли услугами (ныне — примерно 1/3 объема всей торговли) быстрыми темпами нарастает их ассортимент. Предоставляются услуги транспорта, связи, телекоммуникаций и телевидения, в кредитно-банковской сфере, в области образования, здравоохранения, строительства, маркетинга, страхования, информатики, менедж-

мента, рекламы, инжиниринга, в сфере патентования и лицензирования, технологического содействия, научных исследований, автосервиса и т. п. Основная часть экспорта услуг осуществляется развитыми странами (около 70 %). У развивающихся стран, наоборот, высока доля в импорте услуг (около 40 %), что закономерно, учитывая уровень основной массы этих стран по шкале сервисизации экономики и необходимости восполнения объема услуг за счет ввоза [94, с. 41–44; 246, с. 138–139].

В ходе глобализации укрепляется связь транснациональных структур с тенденциями регионализации. Отсюда сложный, многоуровневый характер самих глобализационных процессов, реализуемых в форме различных интеграционных группировок. В середине 90-х гг. в мире насчитывалось более 30 таких группировок, причем они существенно различались по типу и качеству развития. Начальной формой были торговые союзы или объединения, в том числе такие формы, как зоны свободной торговли и таможенные союзы. Дальнейшей фазой развития интеграции выступили структуры типа общего рынка и высшая современная форма — экономические союзы [56, с. 364–367; 157, с. 6–8]. Наглядным примером последних служит Европейский Союз. Уже в 1998 г. на входящие в него 15 государств приходилось 35,8 % ВВП стран всей Организации экономического сотрудничества и развития (29 государств) против 38,1 % США и 17,0 % Японии. Во внешней торговле доля стран Европейского Союза составляла 20,9 %, США — 19,6 % и Японии — 10,5 % (см. подробно: [46, с. 143; 289, с. 1–40]). Важно отметить, что в ЕС сформировалась единая валюта — евро, уже используемая как резервная в международных расчетах, кредите, операциях на финансовых рынках. Не исключено, что создание этой реальной международной валюты обернется переходом от доминирующей роли доллара США к многовалютной резервной системе. Обращает на себя внимание, что в декабре 1999 г. в Маниле состоялось совещание, на котором руководители Японии, Китая, Южной Кореи, стран АСЕАН договорились в течение 20 лет создать азиатское подобие Евросоюза и, возможно, единую азиатскую валюту [310, 26.04.2000].

Таким образом, важной чертой интеграционных процессов является их локальный и региональный характер, а процессы глобализации представляют собой их высшую ступень, поскольку сегодня интеграционные группировки охватывают практически подавляющую часть мировой экономики. Исключение составляют экономически отсталые государства, которые в силу относительно низкого уровня хозяйственного развития оказываются неспособными активно участвовать в системах МРТ и мирового воспроизводства.

Процессы глобализации формируют достаточно длительный исторический этап развития интеграционных форм на базе экономических союзов и складывающейся системы мирового воспроизводства. Завершение этих

процессов — дело будущего, а теперешнее состояние этой тенденции выражается в создании и функционировании достаточно многочисленных интеграционных объединений, находящихся на разных уровнях развития. Лидерами, как уже отмечалось, выступают Европейский Союз, а также американский и японо-юго-восточно-азиатские экономические блоки.

Кроме того, глобализация представляет собой достаточно противоречивый процесс. Как отметил С. И. Долгов, его особенность состоит в том, что «регионализация, с одной стороны, стимулирует в своих рамках процессы экономического объединения разных стран, но с другой стороны, тормозит процессы всемирной глобализации, усиливая обособленность отдельных экономических группировок, а вместе с тем, и конкуренцию между ними» [46, с. 14].

Рассмотренные выше основные формы внешнеэкономических связей, опосредствующих систему МРТ в условиях глобализации, породили ряд попыток их ранжированной классификации. Примером может служить классификация А. П. Киреева, основанная на механическом сложении разнородных по своей экономической сути элементов [56, с. 41]. В самом деле, как сравнивать в стоимостных величинах движение товаров с движением капиталов, если реализация товаров в форме экспорта или импорта относится к сфере обращения, а движение капиталов в разных формах, а следовательно, и с разнообразными функциональными характеристиками, опосредствует кругооборот функционирующих капиталов, т. е. процесс их воспроизводства, составной частью которого является внешняя торговля. К тому же международное движение капиталов представляет собой лишь часть всего совокупного общественного капитала, функционирующего в рамках мировой экономики. В результате, по А. П. Кирееву, доля внешней торговли оказалась абсолютно доминирующей (64 %), что не отражает современные качества процессов глобализации.

Иную интерпретацию структуры форм глобализации мировой экономики предложил С. И. Долгов. Он называет следующие формы: интернационализацию товарного производства, динамику прямых инвестиций, международную централизацию капиталов, международные инвестиционные проекты, международную торговлю товарами и услугами, международные операции с патентами, ноу-хау, лицензиями, международные операции кредитно-банковских институтов, функционирование международных фондовых рынков и мировых валютных рынков. С. И. Долгов отдает предпочтение сфере производства, научно-техническому прогрессу, и уже затем ставит товарное обращение и, наконец, финансовую сферу (см. подробно: [46, с. 30–31]).

Рассматривая процессы глобализации, следует иметь в виду факторы прямо или косвенно их стимулирующие. Дело в том, что в XX в., особен-



но во второй его половине, сформировался комплекс проблем, имеющих планетарный характер, и потому известных как комплекс глобальных проблем современности. Их решение неотделимо от необходимости объединенных усилий всех стран и народов, независимо от уровня их развития, характера общественного и государственного строя и проводимой политики. Приоритетное, жизненное важное значение имеет проблема войны и мира, прекращения гонки вооружений, ликвидации угрозы ядерного самоуничтожения всего сущего на земле. Гонка вооружений, развернувшаяся с середины XX в., превратилась в опаснейшее бедствие для людей, тем более что она отвлекает колоссальные материальные, финансовые, интеллектуальные и людские ресурсы на непроизводительные цели. Меры по разоружению, предпринимаемые, прежде всего, бывшим СССР и в дальнейшем Россией и США, привели лишь к частичному решению проблемы. В настоящее время делаются опасные шаги по пересмотру ранее достигнутых договоренностей и, по существу, возобновлению гонки вооружений на новом витке военных технологий. Более того, эти меры сопровождаются курсом на пересмотр основ миропорядка, сложившегося в результате Второй мировой войны, и на утверждение новой монополярной модели, стряпчанной которой является господство одной сверхдержавы — США и ее союзников по НАТО. Меры по разоружению находятся лишь на первой стадии реализации, и потребуется еще немало усилий, чтобы они дали ожидаемый результат. К ним примыкает новый сложный комплекс проблем, связанных с международным терроризмом, представляющий серьезную угрозу глобальной безопасности и стабильности. Положение осложняется тем, что по масштабам, структурным параметрам и применяемым методам современный терроризм не имеет аналогов в прошлом. Это в свою очередь обуславливает необходимость быстрой разработки и реализации особой международной стратегии борьбы с новой угрозой.

Ко второй проблеме относится необходимость ликвидации отсталости и нищеты в подавляющей части развивающихся стран, преодоления их отрыва от центров мирового хозяйства по уровням экономического, технологического, научного и информационного развития. Ее особая острота обусловлена тем, что хотя на страны периферии приходится 3/4 мирового населения, они располагают лишь 35 % мирового ВВП. Различные государства в третьем мире с разной степенью эффективности решают обозначенные проблемы: наиболее успешно это делают новые индустриальные государства, в особо трудном положении оказались наименее развитые и примыкающие к ним государства. Сходные вопросы стоят перед странами с огромными массивами населения, проживающими в сельской местности или представляющими городские низы. При этом немалое число крайне отсталых стран, видимо, уже утратило способность элиминировать расширяющийся

отрыв от развитой части мира. Решение проблемы обеспечения странам третьего мира условий для стабильного роста, для достижения высокого уровня экономического развития и жизни населения требует пересмотра ранее принятых моделей развития и объединения усилий всего человечества. Цивилизация пока не располагает опытом решения задач такого масштаба.

Третья проблема, имеющая существенное значение для всего человечества, относится к сфере демографии. XX в. и особенно его вторая половина ознаменовались значительным ускорением роста населения планеты. К началу XXI в. численность населения достигла 6,2 млрд чел. против 1,6 млрд столетием ранее. По долгосрочным прогнозам, к 2025 г. она может достичь 8,3 млрд, а ко второй половине XXI в. 12–14 млрд чел., при этом подавляющая часть прироста (свыше 4/5) придется на страны третьего мира [11, с. 38; 27, с. 187]. Демографические процессы обуславливают быстрое увеличение потребностей в ресурсах на цели развития, когда рост населения обгоняет прирост наличных ресурсов, хотя в разных регионах эта тенденция проявляется неравномерно. Существенное значение для смягчения ситуации имеет политика контроля над рождаемостью и планирования семьи, проводимая в странах, на которые приходится свыше 90 % населения развивающегося мира. Только в ходе социального и культурного прогресса темпы прироста населения закономерно будут сокращаться, но для этого требуется немалое время.

Четвертая глобальная проблема связана с вопросами ресурсного характера. XX в. ознаменовался обострением проблемы обеспечения растущего производства сырьем и энергией. При этом существенное значение приобретает такой фундаментальный фактор, как объективная ограниченность размеров планеты и ее ресурсов. Научно-технический прогресс способен только отодвинуть временные границы использования наличных природных ресурсов, но неспособен снять указанный ограничитель, которому присущ жесткий характер. Дело этим не исчерпывается, поскольку действуют еще два важных фактора — экономические условия ресурсопользования, которые не должны выходить за рамки приемлемого уровня рентабельности, т. е. быть экономически приемлемыми, и территориальная неравномерность размещения природных ресурсов — их наличие в странах-источниках ресурсов и отсутствие или недостаток в странах-импортерах. Цивилизация уже достигла такого рубежа в своем развитии, когда назрела необходимость международного регулирования этой сферы, особенно в обстановке генезиса и развития системы мирового воспроизводства. Тем не менее, реализация этой задачи при современной социальной форме в мировой экономике, при нынешнем характере мирохозяйственных связей и расстановке экономических и политических сил в мире, неотделима от острой конкурентной борьбы, борьбы за лидерство вплоть до про-

грамм установления систем жесткого контроля со стороны США и ведущих стран ОЭСР над мировыми ресурсами как части их глобального экспансионистского курса. Кстати, последние события в Ираке достаточно поучительны. В их экономической основе лежат нефтяные интересы — стремление США поставить этот третий (после Саудовской Аравии и России) по значению источник нефтедобычи и поставок под свой контроль.

К пятой группе глобальных проблем относится состояние окружающей среды как составной части экологических аспектов развития. Этот аспект особенно обострился во второй половине XX в., когда противоречия между обществом и природой достигли критического уровня: под угрозой оказались природные условия существования самой биологической жизни на планете. Уже сейчас серьезно нарушено равновесие между преобразующей деятельностью человеческого общества по отношению к природе и состоянием экосистем в целом. Форсированное потребление природных ресурсов сверх допустимых лимитов ведет к их интенсивному истощению и опасному загрязнению окружающей среды. Одновременно ухудшаются условия регенерации таких видов возобновляемых природных ресурсов как воздух, вода, почвы, флора и фауна. Особенно усилились в последние десятилетия новые виды физического загрязнения среды, такие как тепловое, шумовое, вибрационное, электромагнитное, радиационное и т. п. В большую проблему превратилось скопление огромных масс отходов, особенно в районах мегаполисов, и различного вида отходов производства (см. подробно: [152, с. 4–18]).

Особенность нового этапа в развитии цивилизации состоит в том, что уже проявили себя жесткие природные и ресурсные ограничители экономической активности и антропогенного воздействия на природу. Отсюда необходимость перехода к принципиально новой стратегии развития человечества. Ряд специалистов исходит из того, что единственным выходом из создавшейся ситуации является освоение космоса с его неограниченными ресурсами. Такая постановка проблемы представляется не бесспорной, поскольку остается без ответа основной вопрос: способен ли человек существовать и работать в среде, принципиально отличной от земной, то есть от той природной среды, в которой он как биологический вид сформировался. При всех условиях очевидна необходимость международного сотрудничества для решения комплекса сложных глобальных проблем, с которыми встретилась цивилизация.

В заключение отметим, что продолжающийся процесс формирования новой мировой экономики характеризуется растущим усложнением ее организационных и функциональных структур и неравномерным развитием их основных компонентов. Опережающими темпами расширяются мировая финансовая система и информационные сети. Глобализационные тенден-

ции — переход к информационной экономической модели реализуются в обстановке сохраняющихся разрывов в уровнях социально-экономического развития стран и регионов. Сам процесс глобализации сопровождается глубокими структурными и функциональными противоречиями, неизбежной дифференциацией в отдельных звеньях мирового хозяйства. Усиливается противостояние между его центрами и периферией. Также нарастает дифференциация в группе развивающихся стран. Неслучайно увеличивается число государств, которые статистика ООН относит к наименее развитым, то есть к тем, кто не в состоянии своими силами реализовать современную модель экономической организации и управления и выйти на среднемировой уровень хозяйственного развития. Если в 60-х гг. таких стран, по данным экспертов ООН, было 24, то в 2000 г. уже 52.

Показательны также данные о соотношении подушевого ВВП в двух группах государств — пяти самых богатых и пяти самых бедных: в 1958 г. это соотношение составляло 30 : 1, а в 2000 г. уже 55 : 1. Данные о распределении мирового ВВП свидетельствуют о том же: в 2000 г. 11 % приходилось на страны с 41 % мирового населения, а 56 % — на страны с 15 % мирового населения. Разрыв между ними в размерах ВВП на душу населения составил в том же году 1 : 13,8. Между тем, в странах третьего мира проживало 5,1 млрд чел., в том числе 60 % — в государствах с низкими и сверхнизкими доходами [28, 2002, с. 232–233; 4, 1968, с. 14–15; 339, 2001, № 4, с. 1].

Таким образом, глобализационные процессы в действительности охватывают не все мировое экономическое пространство и значительная часть его остается вне их пределов. Это показатель серьезных противоречий в мировом хозяйстве.

Функционирование транснациональных корпораций и банков, которые играют ключевую роль в системе международного разделения труда и внешнеэкономических связей, неотделимо от структурных противоречий не только в сферах производства и торговли, но и в системах распределения и перераспределения прибавочной стоимости во всемирном масштабе. По каналам вывоза капитала, внешней торговли, экспорта технологий и предоставления различных услуг ТНК и ТНБ получают значительные прибыли из развивающихся государств. По приблизительным подсчетам, в середине 90-х гг. они исчислялись в 750–800 млрд долл. ежегодно. Эта сумма эквивалентна 20–22 % совокупных прибылей транснациональных структур (рассчитано по данным: [6, с. 10–12; 8, 2000, с. 333, 335, 479, 499, 593, 603, 605, 1023, 1031]).

Глобализационные процессы способствуют дальнейшему обогащению узкой группы миллионеров и миллиардеров, которым в 2002 г. принадлежали активы на сумму в 27 трлн долл. Из 425 долларовых миллиардеров 269 (63 %) приходилось на США [305а, 20.06.2002; 30а, с. 92].

Предложенное еще в 1978 г. американским профессором Дж. Тобином введение специального налога, в частности, на трансграничные валютные операции принесло бы в среднем в год доходы на 130–150 млрд долл. Эти средства можно было бы направить на решение ряда острых глобальных проблем, в том числе экологического характера и борьбы с бедностью. Однако идея Дж. Тобина была проигнорирована владельцами крупнейших капиталов. Это и понятно — они не желают идти ни на какое сокращение своих огромных прибылей. Им глубоко безразличны острые социальные и экологические проблемы современности.

Структурные дисбалансы в рамках мировой экономики дополняются в современную эпоху усиливающимся информационным неравенством. Это означает, что информационная революция увеличивает отставание подавляющего большинства развивающихся стран от центров мирового хозяйства. Информационный разрыв между группой высокоразвитых государств и большей частью третьего мира растет, и специалисты приходят к выводу, что при нынешних условиях ликвидировать его невозможно. Это связано, в частности, с состоянием системы образования. В обстановке интенсивного научно-технического прогресса образование приобрело новое качество и значение, будучи одним из базовых, решающих параметров развития экономики и общества в целом. Между тем, ограниченные возможности, обусловленные достигнутым уровнем национальных систем образования в развивающихся странах, также выступают в качестве фактора, углубляющего структурные разрывы в мировом хозяйстве.

В неразвитых странах серьезной проблемой является их растущая внешняя задолженность и, следовательно, увеличение платежей по ее погашению. Это одна из важных причин, тормозящих хозяйственный рост и консервирующих их отсталость. В создавшихся условиях МВФ предложил свой вариант решения проблемы в форме предоставления в большем объеме т. н. чрезвычайных займов. Но такой подход свидетельствует о явной неспособности фонда предложить эффективные пути выхода из ситуации, поскольку практика чрезвычайных займов может лишь еще больше ее обострить.

Формирование и развитие транснациональных производственных комплексов сопровождается переносом на периферию, прежде всего, экологически грязных производств и отраслей, а следовательно, растущим ухудшением состояния окружающей среды, с одной стороны, а с другой, возникновением нового феномена, связанного с образованием мировой финансовой системы, контроль над которой со стороны национальных государственных контрольно-регулирующих структур оказался недостаточно действенным. В результате значительная часть финансовых потоков оторвана от реальных запросов национальных хозяйств, потребностей их внешнеэкономических связей, опосредствующих движение факторов производства. Это

вызвано, в частности, тем, что развитие мировой финансовой системы сопровождается ускоренным движением спекулятивных капиталов, что, в свою очередь, ведет к периодическим потрясениям на фондовых и валютных биржах со всеми их негативными последствиями.

Подобные результаты глобализации, прежде всего, отрицательно сказываются на положении менее развитых государств. Проблема усугубляется тем, что еще не сложилась глобальная система эффективного экономического регулирования, способная оградить хозяйственные интересы стран, на территории которых действуют системы ТНК и ТНБ. Как свидетельствует опыт таких международных институтов, как МВФ или ВТО, они оказались не в состоянии успешно справиться с этой нелегкой задачей. Все это свидетельствует о том, что реализация модели новой экономики происходит в обстановке глубинного противоречия между системами экономического регулирования и политикой экономического либерализма, которое в условиях глобализации приобрело особое значение.

Глобализация, таким образом, обусловила необходимость создания новых международных механизмов экономического регулирования со всеми его институциональными, правовыми и иными аспектами. Естественно, решение подобной задачи требует значительного времени и больших усилий со стороны мирового сообщества в целом.

Острые противоречия глобализационных процессов неизбежно сталкиваются с активной реакцией на них в форме антиглобалистских движений. Последние неоднородны по своему социальному характеру и целям, но в рамках подобных выступлений выдвигаются социальные и экологические требования самого разного характера — от борьбы с нищетой и повышения уровня жизни обездоленных до защиты окружающей среды.

Итак, глобализация представляет собой сложный, многоуровневый комплексный, очень противоречивый процесс, охватывающий производство, обмен, кредитно-финансовую сферу, сферу информации и менеджмента в международном масштабе.

### **§ 3. Преобразования в системе воспроизводства**

Перелом в экономической динамике произошел еще в XIX в. в результате промышленного переворота — перехода от доиндустриального труда к машинному. Но беспрецедентный рост был характерным именно для второй половины XX в., когда благодаря информационной революции были достигнуты наивысшие за всю историю темпы роста, объемы ВВП и его прироста. Глубинной основой этих сдвигов стал форсированный прогресс науки, несопоставимый с развитием научных знаний в предыдущие эпохи. На стадии производства ВВП существенно изменились соотноше-

ния между тремя отраслевыми группами. Об этом можно судить по данным, относящимся к наиболее развитым странам (см. табл. 2).

Таблица 2

*Сдвиги в структуре производства ВВП\**

Страна	Год	Отрасли (в % к ВВП)			
		I группа	II группа	в том числе обрабатывающая промышленность	III группа
США	1953	5,7	40,0	33,1	54,3
	1997	1,6	22,6	17,0	75,8
Япония	1953	21,4	30,3	26,0	48,3
	1997	1,7	34,2	24,3	64,1
Германия	1953	9,1	51,8	39,8	39,1
	1996	1,1	29,5	24,5	69,4
Велико-британия	1953	4,5	45,6	35,8	49,9
	1998	1,1	23,7	17,5	75,2
Франция	1953	12,0	45,6	37,5	42,4
	1997	2,3	23,6	18,9	74,1

\* 4, 1968, с. 20–21; 1989, с. 47–48; 1999, с. 33–36; 82, с. 24, 26; 206, 2000, с. 37.

Из таблицы видно, что удельный вес отраслей I группы (сельское хозяйство, рыболовство, лесоводство) во всех странах снижался, доля отраслей II группы (добывающая и обрабатывающая промышленность, строительство) сократилась, а III группы (сфера услуг) заметно повысилась. В результате именно услуги — производственные и личные — превратились в доминирующую составляющую экономического потенциала. Естественно, что эти процессы в разных странах развивались неравномерно, но в их основе лежали факторы, объясняющие неизбежную модернизацию отраслевой структуры. К ним относятся: переход сельского хозяйства с мануфактурной стадии в фазу индустриального труда; прогресс материалобережения, в том числе снижение удельных затрат сырья и энергии; рост отдачи на единицу мощности машин и оборудования и связанных с ними технологий. Эти факторы способствовали повышению производительности труда. Прогресс техники и технологий, заметное повышение эффективности капиталонакопления наряду с другими факторами (в частности, успехами в развитии менеджмента и ростом качественных характеристик рабочей силы) означали, что потребности экономики могут быть удовлетворены при более низких инвестициях [74, с. 61–62]. Сокращение нормы накопления капитала в развитых странах (кроме США, где этот процесс имел место в предыдущий период) показывают данные табл. 3.

Таблица 3

*Динамика нормы накопления капитала (в % к ВВП)\**

Страна \ Год	1960 г.	1998 г.
США	17,8	17,6
Япония	35,3	28,6
Германия	26,7	20,9
Великобритания	18,4	15,0
Франция	21,0	17,5

\* 4, 1987, с. 35–36; 1999, с. 29–32.

Доля инвестиций в активные элементы основного капитала уменьшилась еще больше. Например, в 1998 г. в США до 11,6 %, в Японии до 13,6 %, Германии до 12,1 % и т. п. [4, 1999, с. 21–24]. При этом изменилась сама структура накопления в результате сокращения сроков амортизации. В итоге удельный вес амортизационных отчислений в общей структуре накопления повысился (см. табл. 4).

Таблица 4

*Удельный вес амортизационных отчислений в общей сумме накопления капитала (в %)*

Страна \ Год	1975 г.	1998 г.
США	59,1	65,3
Япония	39,1	59,8
Германия	55,3	60,3
Великобритания	55,2	58,9
Франция	46,6	68,7

\* 4, 1987, с. 35–36; 1999, с. 29–32; 25, с. 79–80.

В то же самое время при сокращении доли инвестиций в машины и оборудование увеличился удельный вес капитальных вложений в производственную и социальную инфраструктуру. Об этом свидетельствуют данные табл. 5.

В самой структуре накопления, а также функционирующего капитала существенно изменилась относительная динамика производства материальных благ и производства знаний, информации. Если прежде производство материальных благ обгоняло накопление знаний, информации, то на современном этапе производство информации развивается нарастающими



темпами. Это подтверждают следующие данные: объем знаний впервые удвоился в период с начала нашей эры до середины XVII в., т. е. за 1650 лет; второе удвоение произошло за 350 лет — с середины XVII в. до 1900 г.; для третьего же потребовалось 50 лет — с 1900 г. по 1950 г., а для четвертого всего 10–15 лет — с 1950 г. до 1960–1965 гг. По оценкам некоторых специалистов, за 70–90-е гг. объем информации удваивался каждые 8–10 лет [53, с. 47]. В то же время динамика производства ВВП была гораздо меньшей: во второй половине XX в. ВВП в среднем увеличивался за десятилетие лишь на 48 % [8, 1980, 1989, 1999, 2000; 16, 1997, 2000].

Таблица 5

## Структура капиталовложений (в %)\*

Страна	Объекты капиталовложений	1975 г.	1996 г.
США	Машины и оборудование	77,2	59,3
	Жилища	15,8	23,3
	Прочие	7,0	17,4
	Итого	100,0	100,0
Япония	Машины и оборудование	60,3	50,8
	Жилища	23,4	18,6
	Прочие	16,3	30,6
	Итого	100,0	100,0
Великобритания	Машины и оборудование	73,1	44,4
	Жилища	18,9	18,0
	Прочие	8,0	37,6
	Итого	100,0	100,0
Франция	Машины и оборудование	61,2	57,9
	Жилища	23,8	24,6
	Прочие	15,0	17,5
	Итого	100,0	100,0

\* 4, 1987, с. 35–36; 1999, с. 21–24.

Подобный перелом линейно был связан с научно-техническим прогрессом — изменением в развитии экономики и общества роли науки и в целом всей сферы НИОКР и формированием интеллектуальных производительных сил. Об этом свидетельствуют данные о росте занятых в системе НИОКР: в 1996 г. во всем мире только исследователей насчитывалось свыше 4 млн чел., то есть к концу XX в. на Земле проживало 85–90 % всех исследователей за всю историю человечества. С учетом технического и адми-

нистративного персонала общая численность занятых в НИОКР была еще выше. Например, в США из общего числа занятых в этой сфере на исследователей приходилось 62 %, на технический персонал 13 %, на административный и прочий персонал 25 %; в Японии соответственно 72, 9 и 19 %; в Германии — 50, 24 и 26 %; в Великобритании — 50, 21 и 29 %; в Канаде — 60, 25, 15 % [3, 1999, с. 234]. Исследования и разработки формально усложняются, их стоимость во многих областях быстро растет, делая необходимым объединение ресурсов отдельных государств (это — одна из причин, стимулирующих развитие международного научного сотрудничества). Кроме того, как показывает практика, сроки эксплуатации многих видов машин и оборудования стали соизмеримы со сроками их создания и освоения. Высокие темпы обновления знаний, информации означает заметное сокращение сроков их амортизации, устаревания, обесценения. Некоторые специалисты оценивают такие сроки в среднем в 7–8 лет [272, с. 48]. Правда, эти данные нуждаются в определенной корректировке, поскольку из опыта развития науки известно, что новые знания и открытия, воплощающие в себе поступательное развитие интеллектуальных возможностей человека, основываются и на обобщении ранее достигнутых результатов на более высоком уровне познания.

Что же касается функционирующего капитала, то на новом этапе его структура изменяется в пользу «невещественного», информационного капитала как в развитой части мира, так и в развивающихся странах (см. табл. 6).

Таблица 6

*Структура общественного капитала (в % ко всем активам)\**

Вид активов	Развитые страны: годы				Развивающиеся страны: годы			
	1913	1950	1970	1995	1913	1950	1970	1995
Физически воспроизводимые	69,0	52,3	45,4	39,8	92,6	83,3	80,9	77,5
«Невещественная» часть капитала	31,0	47,7	54,6	60,2	7,4	16,7	19,1	22,5

\* 66, с. 141, 197.

Таким образом, в обстановке интенсивного научно-технического прогресса прослеживаются существенные сдвиги в модели развития. Суть этих изменений состоит в превращении производства инноваций в ведущий экономический и социально-культурный сектор хозяйства. Все бо́льшая часть добавленной стоимости создается за счет инновационного процесса — от научного открытия и производства новых знаний до создания новейших видов техники и технологий и их внедрения. От производства инноваций, которое превратилось в самостоятельную отрасль, зависит состояние и пер-

спективы развития экономической системы в целом. Неслучайно, в рыночном ассортименте резко повысилась доля товаров с кратковременным жизненным циклом, а стандарты их производства включают возможность быстрого демонтажа и утилизации товаров и производственных мощностей.

Эффективность инноваций зависит от того, на какие нововведения она опирается и как инновационная активность выстраивается на перспективу в условиях усиливающейся конкуренции. Все чаще предметом проектирования становятся «пакеты» или «пучки» инноваций. Все большее внимание уделяется разработкам технологических систем (стандартов), позволяющих сочленивать разрозненные нововведения [305а, 27.05.2002].

Охарактеризованные структурные сдвиги сопровождаются ростом расходов на образование, подготовку и переподготовку кадров, а также на здравоохранение и сферу НИОКР. В развитых странах в структуре производительных сил ныне доминирующие позиции занимает их интеллектуальная составляющая, так называемое невещественное богатство. Аналогичные процессы в группе стран третьего мира характеризуются значительно меньшей интенсивностью. Меняется и структура вещественной части функционирующего капитала, имея в виду соотношение основного и денежно-ссудного капитала (этот процесс специально рассматривается в главе II). Здесь отметим, что при накоплении ссудной части капитала опережающими темпами все более увеличивается в ней доля, которая не находит себе применения в производстве и потому ищет другие сферы использования. Она оторвалась от движения действительного капитала со всеми вытекающими из этого последствиями [301, с. 19–21].

Наряду с существенными переменами в совокупном функционирующем капитале трансформируется и социальная структура распределения доходов (см. табл. 7).

Наиболее интенсивно повышение удельного веса доходов лиц наемного труда происходило в Японии, Германии, Франции и Италии, в меньшей мере — в США, Великобритании и Канаде, где соответствующие сдвиги произошли раньше. Доминирующее место в доходах лиц наемного труда занимают заработная плата и жалованье, а остальная сумма дополняется различными трансфертами (см. табл. 8). В среднем 22–26 % доходов лиц наемного труда приходится на оплату труда управленческого персонала — менеджеров различных уровней.

К этому следует добавить, что первичное распределение, по нашим расчетам, обеспечивает в среднем около 80 % превращенной стоимости рабочей силы и примерно 20 % приходится на социальные расходы по бюджетам. Другими словами, требования закона стоимости на стадии первичного распределения доходов не выполняются, что является закономерностью рыночного хозяйства.

Таблица 7

Удельный вес доходов лиц наемного труда  
в национальном доходе (в % к общему итогу)\*

Год \ Страна	США	Япония	Германия	Франция	Великобритания	Италия	Канада
1953	68,6	49,7	58,7	57,3	69,9	49,8	64,5
1998	71,2	72,5	68,2	69,8	70,6	54,5	71,2

\* 4, 1967, 2000; 18, 2000; 11, 1967, 1997.

Таблица 8

Удельный вес зарплаты и жалования в доходах  
лиц наемного труда (в % ко всем их доходам)\*

Страна	1985 г.	1991 г.	1998 г.
США	82,2	81,8	83,4
Япония	87,0	85,4	85,2
Германия	81,1	81,2	79,8
Франция	72,1	72,2	71,5
Великобритания	85,1	87,4	86,9
Италия	72,5	71,5	68,8
Канада	89,3	89,4	87,8

\* 4, 1988, 2000; 11, 1987, 1997; 18, 1996, 2000.

Рост доли доходов лиц наемного труда в национальном доходе сопровождался относительным сокращением удельного веса индивидуальных некорпорированных предпринимателей и товаропроизводителей и в небольшой мере корпорированных — юридических лиц. В распределяемой прибыли также произошел сдвиг: здесь в связи с изменением структуры функционирующего капитала в пользу его ссудной части главное место в распределении предпринимательских доходов занял ссудный процент (об этом подробнее в главе II).

Одновременно действовала и другая тенденция — сокращение разрывов в распределении доходов между различными группами их получателей, прослеживаемая в экономически развитых странах (см. табл. 9).

К основным причинам сокращения квинтильных коэффициентов относятся общая тенденция повышения образовательного и квалификационного уровня занятого персонала, развитие социального страхования и социальной защиты и систем экономической демократии (подробнее в главе III). Согласно данным табл. 9, в США, где системы экономической демократии развиты намного слабее, чем в Западной Европе и Японии,

показатель квинтильного коэффициента остается заметно выше. Это свидетельствует о серьезных страновых различиях в распределительных и перераспределительных отношениях, т. е. о большой неравномерности, присущей процессам сокращения указанных разрывов.

Таблица 9

*Динамика квинтильных коэффициентов*

Страна	Годы	Коэффициенты	Страна	Годы	Коэффициенты
США	1950	1 : 11,0	Великобритания	1959	1 : 8,4
	1985	1 : 8,9		1980	1 : 8,3
	1994	1 : 9,4		1991	1 : 5,8
Япония	1970	1 : 5,1	Италия	1972	1 : 7,4
	1984	1 : 4,3		1985	1 : 6,7
	1991	1 : 3,8		1991	1 : 5,1
Германия	1959	1 : 7,3	Канада	—	—
	1985	1 : 5,7		1984	1 : 7,2
	1991	1 : 4,1		1994	1 : 5,2
Франция	1956	1 : 15,4			
	1980	1 : 7,6			
	1992	1 : 5,6			

\* 28, 1997, с. 222–223; 2000, с. 222–223; 25, 2000, с. 196; 66, с. 178.

Важные изменения происходят в соотносительной динамике факторов производства. В истории не было ни одного периода, для которого были бы характерны только экстенсивные или только интенсивные формы экономической динамики. В каждый данный момент имела место определенная их комбинация, причем любой фазе развития были присущи свои уровни этих форм. В динамике же их общие параметры — показатели экстенсивных и интенсивных факторов повышались в результате технологического и научного прогресса. Если для интенсивных факторов как формы воплощения научно-технического прогресса повышение очевидно, то экстенсивным факторам на каждом последующем этапе развития были присущи характеристики, превосходившие параметры предшествующих этапов. Таким образом, не было и нет неизменных экстенсивных факторов роста применительно к различным стадиям экономического развития [302, с. 37–41].

Соотносительная динамика экстенсивных и интенсивных факторов роста в XIX и XX вв. прошла в своем развитии три основных этапа. На первом реализовывалась по преимуществу экстенсивная модель роста с ее

показателями растущей фондоемкости и производительности труда, а следовательно, повышающейся нормы накопления капитала. На этой фазе индустриального развития увеличение фондоемкости производства выступало как условие опережающего развития отраслей первого подразделения, а растущая норма производственного накопления была связана не только с наращиванием орудий труда, но и объектов и систем инфраструктуры. Сам же рост нормы накопления был возможен при относительном сокращении доли фонда личного потребления.

В 20-х гг. XX в. наступил перелом, когда на смену экстенсивной пришла преимущественно интенсивная модель развития. Впервые этот переход произошел в США, что было закономерно, имея в виду достигнутый этой страной общеэкономический и технологический уровень. На основе технического прогресса, роста эффективности орудий труда и технологий обозначилось снижение совокупных затрат постоянного, в том числе основного капитала и, прежде всего, его активных элементов, на единицу отдачи [217, с. 146–148]. На фондо- и в целом капиталосберегающей стадии развития норма накопления капитала стала сокращаться. В первый период затраты живого труда на единицу отдачи [продукции] снижались быстрее по сравнению с затратами основного капитала. Во второй в соотношении затрат капитала и труда удельные затраты капитала стали снижаться быстрее, чем живого труда. В результате норма накопления капитала обнаружила в целом тенденцию к понижению, а в индустриальной структуре корреляция между производством средств производства (орудия и предметы труда, стройматериалы) и выпуском товаров личного потребления изменилась в пользу последнего. Все это нашло свое выражение и на стадии реализации, в структуре рыночного спроса и потребления. При этом во всех периодах прослеживалось снижение материалоемкости и трудоемкости общественного производства [217, с. 149].

Примерно с 60-х гг. в связи с переходом от индустриальной к постиндустриальной системе производительных сил начался третий этап. Для него стало характерным повышение удельного веса сферы услуг и форсированное развитие: информатики, кибернетики и робототехники. Как уже отмечалось, значительно возросла и стала доминирующей роль так называемой невещественной части совокупного функционирующего капитала. В этих условиях снижение капиталоемкости сменилось уменьшением нормы накопления капитала при одновременном повышении показателей приростной (предельной) капиталоемкости [263, с. 114–115]. Для поддержания прежних высоких темпов роста необходимо было значительно увеличить норму капиталонакопления. Сделать это было бы возможно за счет сокращения, прежде всего, фонда личного потребления. Но в реальной жизни это привело бы к таким изменениям пропорций распределения чистого или конечного продукта, что

растущее высокими темпами производство сразу же натолкнулось бы на резко сократившийся платежеспособный спрос населения. Наступил бы не просто острый кризис перепроизводства, а экономическая катастрофа. Формой разрешения противоречия стало снижение темпов экономического роста, что и произошло в последней четверти XX в. Действительно, при росте предельной капиталоемкости в среднем в 1,7 раза в экономически развитых странах в 1970–1995 гг. по сравнению с 1960–1970 гг. поддержание прежних темпов роста было бы невозможно без адекватного увеличения нормы накопления капитала. В этом случае в 1985–1995 гг. норму накопления необходимо было поднять с 20,5 % до 34,9 % и сократить удельный вес фонда личного потребления на 24,5 %. Вместе с тем, для сохранения прежних темпов нельзя было допустить уменьшения доли фонда личного потребления. На деле же норма накопления капитала упала с максимума в 25,4 % в 1973 г. до 21,5 % в 1999 г. [8, 2000, с. 172–173]. В результате при повышении предельной капиталоемкости, то есть снижении отдачи на единицу капиталовложений, сократились темпы роста капиталовложений. Подобное положение сложилось под влиянием целого ряда факторов: отмеченной понижающей динамики капиталонакопления, изменения в его структуре на стадии использования накопленных ресурсов или иначе — в структуре инвестиций, а также в стоимостных пропорциях производства, включая динамику рыночной стоимости его исходных факторов, ухудшения экологической обстановки, противоречий в сфере реализации товаров и услуг и др.

Таким образом, для каждого этапа экономического развития существуют свои конкретные параметры основных факторов роста, их динамической корреляции, при которых становится возможным достижение реальных темпов роста. Изменения этих параметров, особенно научно-технического прогресса и условий эффективной утилизации его достижений, и их последствия приводят к существенной трансформации всей системы воспроизводства, его темпов и пропорций (см. подробно: [40, гл. II–III]). Модернизация экономических структур сопровождается дальнейшей диверсификацией товарной номенклатуры, ориентированной на сдвиги в рыночном спросе и производстве в обстановке интенсивного научно-технического прогресса.

На современном этапе происходят сдвиги в циклах и кризисах. Эти параметры экономической динамики эволюционируют, причем в значительной степени их модернизация обязана именно информационной революции. По мере развития и структурной перестройки экономики, преобразований в отношениях распределения, в системе менеджмента, в том числе в механизмах экономического регулирования, общая картина циклов и кризисов претерпевает неизбежную трансформацию, не имеющую аналогов в прошлом. Во-первых, материальная основа цикла, то есть движение основного капитала, не сводится только к промышленности. В расчет

принимается движение основного капитала во всех других отраслях экономики, имея в виду перемены в техническом и организационном строении функционирующего капитала, а следовательно, межотраслевые различия в кругообороте общественного капитала. Это тем более важно, что в ряде отраслей органическое строение капитала, будучи связанным с конкретными условиями и особенностями воспроизводства в них, выше, чем в промышленности. В итоге фондовооруженность труда в обрабатывающей промышленности, а также в строительстве и торговле оказывается ниже средних показателей по всей экономике, а в отраслях I группы превышает эти средние показатели. Высокие показатели фондовооруженности труда присущи производственным услугам, гостиничному делу, всем видам вещания, киноиндустрии и зрелищно-увеселительным структурам. Очень высокими показателями фондовооруженности отличаются электроэнергетика, газо- и водоснабжение, а также транспорт и система связи. Особо следует отметить сферу инфраструктуры, для которой характерны наивысшая капиталоемкость, относительно медленная скорость оборота капитала и низкая товарная отдача или непосредственное отсутствие таковой.

Во-вторых, на современном этапе значительное повышение удельного веса сферы услуг в экономике стало одним из важнейших структурных сдвигов. В силу специфического характера услуги как товара ее производство всегда точно соответствует предъявленному спросу и в этой сфере не может быть никаких запасов или перепроизводства продукции. Динамика цикла в этом случае выражается в степени загрузки производственных мощностей.

В-третьих, в результате научно-технического прогресса происходит относительное снижение доли инвестиций в машины и оборудование и, соответственно, спроса на них, что уменьшает роль этих инвестиций и отдачи на них в качестве циклообразующего фактора. Обратной стороной этого процесса является расширение инвестиций в строительство, в социальный капитал и т. п. В тенденции удельный вес инвестиций в активные элементы основного капитала снижается больше, чем общая норма капиталонакопления. Новым явлением в динамике инвестиций и в воспроизводстве активных элементов функционирующего капитала становится то, что для насыщения рынка и выхода производства за рамки платежеспособного спроса при прочих равных условиях достаточно обновить не весь объем активных элементов, а лишь часть его — примерно половину. С этим, в частности, связано сокращение продолжительности современных сильно модифицированных циклов. Не меньшее значение имеет и динамика пассивных элементов, время кругооборота которых значительно больше, чем активных, а отдача ниже. Как следствие, если инвестирование в период освоения капиталов (возведения соответствующих объектов или обновления



пассивных элементов функционирующего капитала) совпадает с фазой подъема, то это способствует ее форсированию, поскольку расширяет конечный платежеспособный спрос без соответствующей отдачи на инвестиции. В фазе спада динамика капиталовложений в пассивные элементы в меньшей мере содействует расширению разрыва между производством и спросом, чем это имеет место в отношении активных элементов.

В-четвертых, необходимо иметь в виду различия в периодах воспроизводства основного капитала в отраслевом аспекте. Периоды амортизации и замены (обновления) основного капитала в обрабатывающей промышленности, строительстве, транспорте, связи, газо- и водоснабжении в целом колеблются вокруг средних показателей по всей экономике. Значительные отклонения от них в сторону большей продолжительности сроков наблюдаются в таких отраслях, как сельское хозяйство, торговля, электроэнергетика, гостиничное дело, киноиндустрия и зрелищные предприятия. Уменьшение сроков амортизации и обновления характерно для наукоемких высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности, прежде всего, электронного производства, электромашиностроения, точного машиностроения, транспортного машиностроения и некоторых других, а также сферы производственных услуг. Амплитуда колебаний этих показателей отражается на конкретной динамике в рамках каждого цикла, но общий период амортизации и обновления в среднем составляет примерно 6,6–7 лет.

В-пятых, существенно меняется структура товаров личного потребления и связанная с ними часть национального богатства. В их составе возрос удельный вес тех компонентов, которые в условиях индустриализации и электронизации быта представлены товарами длительного пользования. Так, например, в странах «большой семерки» в среднем за первую половину 90-х гг. в общих расходах семей доля продуктов питания и табачных изделий снизилась до 20–22 %, а доля товаров длительного пользования достигла 14–16 %. В промышленном производстве в 1995 г. доля товаров личного потребления составила 28–30 % (остаток представлен машинами и оборудованием и товарами промежуточного спроса), в том числе товаров длительного пользования 15–17 % против 9 % в 1965 г. и 5 % в 1955 г. [17, 1997, с. 64–65]. Этот фактор приобретает особое значение, поскольку периоды амортизации товаров длительного пользования, находящихся в личном потреблении, не идентичны соответствующим периодам воспроизводства машин и оборудования в промышленности и других отраслях экономики. Иначе говоря, они могут совпадать или не совпадать с последними, что имеет существенное значение с точки зрения хода цикла, в том числе фазы спада или фазы подъема. Если их обновление происходит в фазе спада, то оно способствует ослаблению последней и в определенной мере сдерживанию фазы подъема. И наоборот, при несовпадении с фазой спада этот фактор действует

в сторону обострения ситуации, углубления спада и при прочих равных условиях благоприятствует интенсификации фазы подъема.

Сроки амортизации (эксплуатации) товаров длительного пользования заметно сокращаются, как и сроки между временем поступления новых образцов этих товаров на рынок и пиком спроса на них в рамках жизненного цикла продукта. В среднем прослеживается примерно 6–8-летняя периодичность в обновлении этих категорий товаров.

В-шестых, на современном этапе развития существенное значение с точки зрения хода цикла приобретает емкость рынка сбыта, уровень и темпы роста платежеспособного спроса. В этой связи важно рассмотреть динамику заработной платы и жалования в новых условиях, когда доля доходов лиц наемного труда достигла наивысших показателей в структуре занятости и в чистом или конечном продукте. Опыт показал, что замедление темпов прироста зарплаты и жалования (см. табл. 10) влечет за собой снижение темпов роста в целом и потому сказывается на динамике отдельных циклов.

Таблица 10

*Среднегодовые темпы прироста зарплаты и жалования (в %)\**

Периоды	Развитые капиталистические государства (22 страны)	В том числе		
		США	Япония	Германия
1950–1975 гг.	7,1	5,8	9,8	7,2
1975–1998 гг.	4,6	4,8	4,4	4,2
<i>в том числе:</i>				
1975–1980 гг.	7,9	8,2	8,0	6,1
1980–1990 гг.	4,8	4,1	3,6	4,2
1990–1998 гг.	4,3	3,7	3,2	2,9

\* 4, 2000, с. 25–28; 8, 2000, с. 119; 16, с. 112; 21, 1993, с. 69–73; 29, с. 16, 41; 197, с. 46–47.

Сокращение темпов прироста заработной платы и жалования за период с 1950–1975 гг. до 1975–1998 гг. с 7,1 до 4,6 % повлекло за собой снижение темпов прироста ВВП на 40 %. Это закономерно: теория и практика неопровержимо свидетельствуют, что чем выше темпы прироста зарплаты и жалования, то есть фонда оплаты труда наемного персонала, тем при прочих равных условиях выше и темпы роста чистого или конечного продукта, и наоборот. Это лишь опосредствует линейную связь между производством и рынком, без расширения которого рост производства невозможен.

В-седьмых, на этапе информационной революции возрастает значение внешнеэкономических факторов в системе расширенного воспроизводства. Это является следствием прогресса системы международного разделения труда, развития процессов глобализации в мировой экономике, о чем уже говорилось в §§ 1, 2. Роль внешнеэкономических связей, в том числе экспорта товаров и услуг и движения капиталов в качестве факторов циклических флуктуаций, состоит в том, что они выступают как одно из важных условий, выявляющих дополнительные возможности сбыта за счет внешних рынков. Различные варианты определяются кумулятивным воздействием всей системы внешнеэкономических связей на параметры реализации, что в свою очередь связано не только с движением товаров и капиталов, но и с состоянием международных расчетов, с системой валютных курсов и т. п. Внешнеэкономические связи способны в конечном счете или усугублять трудности сбыта или смягчать их и таким образом влиять на циклическую динамику (см. подробно: [211, с. 124–128; 75, с. 60–68]). О степени такого воздействия можно судить по динамике инвалютных резервов. Страны, выигрывающие от развития внешнеэкономических связей, имеют активное сальдо в торговых и платежных балансах и могут накапливать большие резервы (см. табл. 11).

Таблица 11

*Инварютные резервы ряда стран  
на 31 декабря 2000 г. (в млрд долл. США)\**

Япония	354,9	США	56,6
КНР	168,3	Великобритания	43,9
Гонконг	104,2	Франция	37,0
Сингапур	80,1	Испания	31,0
Германия	58,9	Италия	25,6

\* 8, 2001.

В-восьмых, на динамику циклов оказывает влияние экономическое регулирование, осуществляемое государством и на локальных уровнях крупными корпорациями, концернами, объединениями предпринимательских структур различного типа. Конечно, система регулирования размеров производства в соответствии с реальным рыночным спросом, его объемом и структурой не в состоянии полностью избавить экономику от колебаний темпов роста. Однако, она способна гарантировать от резких и глубоких спадов, которые наблюдались в прошлом (см. подробнее в главе III). Об этом свидетельствуют данные по темпам роста ВВП в экономически развитых странах (см. табл. 12).

Таблица 12

*Среднегодовые темпы роста ВВП  
в экономически развитых странах в 1960–2001 гг.\**

Годы	%	Годы	%	Годы	%	Годы	%	Годы	%	Годы	%
1960	4,4	1967	3,4	1974	0,8	1981	1,3	1988	4,4	1995	2,4
1961	4,1	1968	5,0	1975	-0,2	1982	-0,1	1989	3,2	1996	2,9
1962	5,1	1969	5,1	1976	4,7	1983	2,6	1990	2,2	1997	3,1
1963	4,6	1970	2,9	1977	3,6	1984	4,5	1991	0,4	1998	2,9
1964	6,1	1971	3,4	1978	4,0	1985	3,2	1992	1,4	1999	3,4
1965	5,1	1972	5,0	1979	3,5	1986	2,7	1993	2,4	2000	4,7
1966	5,3	1973	5,9	1980	0,9	1987	3,2	1994	2,8	2001	2,5

\* 4, 1998, с. 20; 2000, с. 19; 8, 1989, с. 165; 2000, с. 167; 29, май 2001, с. 24; 305а, 20.06.2002.

В самом регулировании в эти годы происходили изменения, связанные со становлением систем стратегической информации, а также с передачей части функций, ранее осуществлявшихся государственными органами, на локальные уровни — экономическим объединениям, крупным концернам и т. п. Как видно из данных табл. 12, в группе развитых стран происходила относительная стабилизация экономической динамики. В настоящее время в фазах спада дело ограничивается большим или меньшим сокращением темпов прироста ВВП. Тенденция к синхронизации цикла в мировой экономике служит важным показателем формирования глобального воспроизводственного процесса. Конечно, на страновых уровнях национальных хозяйств на динамике циклов неизбежно сказываются конкретные специфические условия, модифицирующие циклы в функциональном и временном аспектах. В то же самое время при всем разбросе этих показателей в мировой экономике, в первую очередь, в группе наиболее развитых стран, происходит постепенная унификация. В принципе это не новая тенденция, поскольку еще в XIX в. со времени возникновения циклической динамики уже наблюдались подобные явления. Так, циклический кризис 1836 г. охватил не только Великобританию и США, но и некоторые другие страны. Очередные кризисы постепенно приобретали международный характер. Кризис 1847 г., эпицентром которого была Великобритания, затронул почти весь европейский континент. Как правило, прежние кризисы имели промышленный характер, но постепенно они распространялись и на другие сферы экономики, в том числе аграрную, торговую и денежно-кредитную. Поначалу кризисы в последних происходили изолированно, но в дальнейшем постепенно прокладывался путь к их синхронизации в отраслевом ас-

пекте. Основой служил процесс технологической унификации экономической системы, прогресс специализации и кооперирования, нарастание воспроизводственной целостности экономических структур и механизмов.

На современном этапе в условиях глобализационных процессов эти тенденции значительно усилились. Их углублению способствовало не только развитие системы МРТ, что само по себе было и остается очень важным фактором, но и формирование международных воспроизводственных транснациональных комплексов и связанных с ними региональных экономических объединений. Тенденция к синхронизации циклов сопровождается унификацией и координацией антикризисных мер на локальных (страновых) уровнях и, как результат, повышением их общей эффективности.

Специфический характер процессам формирующегося мирового воспроизводства придает неравномерное распределение общего экономического потенциала и особенно научно-технического, технологического и информационного. Дело в том, что в отличие от структуры мирового ВВП на стадии производства распределение научно-технического и информационного потенциалов характеризуется еще большей неравномерностью. С их высокой неравномерностью распределения связаны и различия, обусловленные природно-географическими и историческими факторами. Все эти процессы находят выражение в том, что теперь мировое хозяйство представлено, прежде всего, несколькими региональными блоками, тяготеющими к высокоразвитым экономическим структурам. Эти объединения не изолированы друг от друга, и чем дальше, тем они теснее взаимодействуют, находясь в то же время в отношениях острой конкуренции.

Таким образом, складывающейся мировой системе воспроизводства присущи серьезные структурные несостыкованности и разрывы. Они обусловлены неунифицированным характером самой мировой экономики, связанным с неравномерностью социально-экономического развития. В результате разные страны и группы стран находятся на разных уровнях развития [162, с. 114–115; 188, с. 19–20]. При этом сфера кругооборота капитала в разных частях мирового хозяйства далеко неоднозначна. В его центрах кругооборот реализуется в целом по всей экономической структуре. В развивающихся странах, где сохранены традиционные, докапиталистические уклады, ему еще присущ сегментарный характер, а в наиболее отсталых государствах этот процесс только начинает складываться и для его завершения требуется немало времени.

На движении глобального цикла в его нынешнем модифицированном виде сказались существенные сдвиги в отраслевой структуре. В этой области просматриваются как схожие, так и различающиеся тенденции. С одной стороны, как уже отмечалось, практически почти повсеместно в структуре ВВП и занятости повышается удельный вес сферы услуг, но

при разных параметрах сервисизации в центрах и на периферии мировой экономики. С другой, в условиях НТР в центрах отмечается не только снижение отраслей I группы, но и обрабатывающей промышленности, а в странах третьего мира эти тенденции выражены много слабее и в ряде случаев они вообще еще не получили развития. В последних модернизация экономических структур в рамках промышленного переворота нового типа еще далека от своего завершения (см. подробно: [154]).

Формирование и наращивание пассивных элементов основного капитала на периферии еще не окончено и инвестиции в развитие социального капитала здесь на порядок или порядки ниже, чем в центрах. Такие же различия, хотя и сокращающиеся, характерны и для отраслевых сроков амортизации, и для уровней электронизации производства и быта. Эффекты от функционирования этих факторов и степень их влияния на циклы в развивающихся странах в большинстве случаев выражены значительно слабее.

В центрах, как правило, налицо рост, хотя и неравномерный, платежеспособного спроса, сопровождаемый ослабленными циклическими флуктуациями. На периферии динамика спроса выражена слабее, хотя именно в отсталых странах его структура и размеры заметно различаются в силу разных уровней капиталонакопления и инвестиций и большего разброса квинтильных и децильных коэффициентов, характеризующих распределение доходов населения [188, с. 137–138].

Ныне на фоне различий в уровнях развития и эффективности систем экономического управления и регулирования во всех сегментах мирового хозяйства растет воздействие глобализационных тенденций. В силу того, что система международного регулирования движения факторов производства (товаров, капиталов, информации, технологий, услуг) по уровню развития и степени эффективности значительно уступает структурам на страновых уровнях, функционирование внешнеэкономических связей способно дестабилизировать экономическую ситуацию в отдельных группах стран. А это может негативно сказаться на глобальной экономической конъюнктуре.

Группе стран высокоразвитого капитализма, а также тяготеющих к ним наиболее экономически продвинутым государствам третьего мира присущи многие общие черты воспроизводственной динамики. Это не означает, что в современных условиях флуктуации на национальных уровнях полностью утратили свое значение, они естественно остаются, но амплитуда таких отклонений заметно сократилась. Поскольку же на перспективу всемирный характер воспроизводственного процесса будет усиливаться, очевидно, что интенсивный рост внешнеэкономических связей на фоне глобализации, в свою очередь, усилит дальнейшее развитие мировой системы воспроизводства. Естественно, что этот процесс будет сопровождаться рядом новых трудностей, противоречий и ограничителей.

# Сдвиги в совокупном общественном капитале на этапе научно-технической революции

## § 1. Изменения структурных и функциональных параметров совокупного общественного капитала

На этапе информационной революции в странах с развитой рыночной экономикой произошли существенные структурные и функциональные преобразования, воплотившие в себе формирование новых механизмов распределения и использования наличных ресурсов, факторов производства. Научно-технический прогресс сопровождался сдвигами как в отраслевой структуре экономики, так и в общей информатизации систем менеджмента и экономических механизмов в целом. Изменения в кругообороте функционирующего капитала и его структурах обнаруживали при этом присущие им неравномерность динамики и серьезные системные диспропорции. Следствием последних явилась ситуация, при которой растущая часть совокупного капитала, не находя себе адекватных условий функционирования в реальном секторе экономики, то есть в производстве и обращении товаров и услуг, ищет иные сферы применения. Эти тенденции реализуются в изменяющихся структурах активов в физической и денежной формах, то есть в структурах реального и ссудного капиталов.

Отмеченные процессы стали наглядно проявляться со второй половины XX в., когда в обстановке форсированного научно-технического прогресса и формирования модели новой экономики общий объем функционирующего капитала значительно возрос, а его структурные параметры заметно преобразовались.

Анализ поставленных проблем, не нашедших своего отражения в литературе, сложен, поскольку сталкивается с недостаточным обеспечением исходной информацией, статистическими и иными необходимыми данными. Тем не менее, имеющиеся материалы и полученные при их обработке результаты дают возможность проследить новые тенденции.

Рассматривая конкретные параметры совокупного общественного капитала и тенденции его развития, следует отметить, что он представляет собой хотя и подавляющую, но лишь часть общественных функционирующих активов. В методологическом аспекте в его состав не входят до-

капиталистические, мелкотоварные формы и различные некоммерческие структуры, быстро развивающиеся в последние полвека. Вместе с тем, они нестделимы от современного рыночного хозяйства капиталистического типа со всеми его новейшими модификациями и потому анализ всех вышеназванных форм, в целом условно именуемых как совокупный общественный капитал, достаточно репрезентативен и имеет общэкономическое значение. В наиболее полном виде указанные аспекты проблемы могут быть прослежены на примере группы стран «большой семерки», то есть самых развитых в экономическом отношении государств — США, Японии, Германии, Франции, Великобритании, Италии и Канады (по этим странам имеется весьма полная статистика и другие материалы).

Исчисление величины совокупного функционирующего капитала включало, во-первых, определение масштабов основных и оборотных активов в реальном секторе экономики на базе данных национальных экономических статистик, статистик национальных счетов МВФ, МБРР и ООН, результатов исследования группы В. В. Леонтьева и др.; и во-вторых, расчеты той части совокупного капитала, которая используется вне реальной экономики, в том числе для финансирования операций на фондовых и валютных биржах, бюджетных дефицитов и на цели экспорта капитала. Полученные итоги были проверены по методу экономических коэффициентов. Так, между динамикой суммарного основного капитала и ВВП существуют определенные соотношения (коэффициенты), величина которых в ходе развития неизбежно меняется в связи со сдвигами основного капитала и его производственной эффективности (то есть в связи с изменениями величины отдачи на единицу капитальных затрат). В структуре основного капитала за последние четыре десятилетия росла доля пассивных его элементов, в том числе социальной составляющей. Это сопровождалось повышением удельной эффективности орудий труда — машин и оборудования. Потому совершенно закономерно, что коэффициент корреляции между ВВП и величиной основного капитала повышался. Это подтверждается также исследованиями, выполненными под руководством В. В. Леонтьева, и последующими расчетами специалистов.

Так, в прогнозной работе группы Леонтьева «Будущее мировой экономики» на 1970–1990 гг. для экономически развитых стран Северной Америки (США, Канада, Пуэрто-Рико, Виргинские острова) коэффициент увеличился с 2,15 до 2,50, а для стран Западной Европы с высоким доходом — соответственно с 1,85 до 2,15 [155, с. 184, 190, 195, 206–207]. Эти индикаторы были скорректированы с учетом данных реальной экономической динамики. В результате расчетов, произведенных национальными статистическими службами США, Японии, Великобритании и Германии, они оказались выше: в случае США — на 14 %, Японии — на 29 %, Германии и Великобритании — на 56 %. В целом для стран «большой семерки» среднегодовые



коэффициенты составили: в 1960 г. — 1,63, в 1970 г. — 1,84, в 1980 г. — 2,19, в 1990 г. — 2,19, в 1998 г. — 2,55 [исчислено по данным источников «Примечания» к табл. 13]. В то же самое время коэффициент соотношения основного и оборотного капитала снизился с 0,95 в 1960 г. до 0,85 в 1998 г., а общий коэффициент корреляции функционирующего в реальной экономике капитала и ВВП возрос с 3,33 в 1960 г. до 4,72 в 1998 г. [там же].

Согласно произведенным расчетам, общая сумма функционирующего капитала в странах «большой семерки» в 1960–1998 гг. увеличилась в ценах 1998 г. в 5,5 раза, достигнув в 1998 г. 135,7 трлн долл. против 24,8 трлн в 1960 г., то есть росла в среднем в год на 4,5 % (см. табл. 13). При этом в его структуре удельный вес капитала, занятого в реальной экономике, понизился с 69 % до 59 %, а вне ее — возрос с 31 до 40 %. Такая тенденция была обусловлена двумя основными причинами. Во-первых, возможности утилизации наличных капиталов в реальной экономике неограниченны. Во-вторых, сказался такой фактор, как неравномерное накопление (воспроизводство) различных частей совокупного капитала, а именно — действительного и ссудного капиталов.

Таблица 13

*Структура функционирующего капитала  
в странах «большой семерки» (в долл. США) в ценах 1998 г.\**

Год	Всего		В том числе			
			реальная экономика		вне реального сектора	
	трлн долл.	% к итогу	трлн долл.	% к итогу	трлн долл.	% к итогу
1960	24,8	100,0	17,0	68,5	7,8	31,5
1970	47,0	100,0	30,1	64,0	16,9	36,0
1980	71,3	100,0	43,3	60,7	28,0	39,3
1990	99,7	100,0	58,6	58,8	41,1	41,2
1998	135,7	100,0	80,2	59,1	55,5	40,9

\* 4, 1984–1999; 7, 1967, 1987, 2000; 8, 1970, 1980, 1990, 1999; 12, 1999; 16, 1997–2000; 18, 1996–2000; 24, 1993, с. 14, 126; 27, 2000; 28, 1985, 1990, 2000; 29, 1990–1999; 31, 1995–1998; 33, с. 127–130; 45, с. 114–120; 55, с. 14–18; 60, с. 113–122; 64, с. 38; 106, с. 176–181; 165, с. 119–121; 169, с. 14–63, 149, 151; 197, с. 36–39; 199, с. 121–124; 218, с. 92–94; 218а, с. 127, 130, 132, 268, 269, 275–277; 224, с. 154–158.

*Примечание к таблице:* Перерасчет в долларах США произведен по паритету покупательной силы валют. Это же относится и ко всем другим цифровым данным, приводимым в главе II.

Структурная деформация функционирующего капитала связана прежде всего с опережающим накоплением ссудного капитала по сравнению с действительным (основным) капиталом. Это вызвано особенностями

ми кругооборота последнего, поскольку амортизационные отчисления, доля которых в структуре накопления ныне уже доминирует, в течение срока износа основного капитала накапливается на депозитных счетах в кредитно-банковской системе. Это во-первых. Во-вторых, то же относится к оборотному капиталу, с той, однако, оговоркой, что срок нахождения неиспользуемой (свободной) его части в денежной форме несравненно меньше. В-третьих, это сбережения населения в денежной форме. В-четвертых, для отдельных стран опережающее накопление ссудного капитала может быть связано с международным кредитом. В-пятых, следует иметь в виду разрыв между номиналом ценных бумаг и суммой их капитализации на фондовой бирже. В-шестых, в ряде случаев необходимо учитывать эффект рентных отношений (например, долларовые накопления стран-экспортеров нефти).

Приведенные выше данные достаточно репрезентативны, поскольку относятся к группе высокоразвитых в экономическом отношении государств: на «большую семерку» в 1998 г. приходилось 46,5 % мирового ВВП, а их удельный вес в мировом населении составлял 11,6 % (685 млн чел. из 5857 млн в 1998 г.)<sup>12</sup>.

Заметим, что на все страны — члены ОЭСР (то есть на экономически развитые государства) приходилось около 60 % мирового ВВП, на развивающиеся страны (включая КНР, которая относит себя к этой группе) — 35 %, а на страны с так называемой переходной экономикой — примерно 5 %. Мировой ВВП в 1998 г. достиг 36,6 трлн долл. США; в 1999 г. — 37,7 трлн (прирост на 2,9 %), а в 2000 г., согласно предварительным данным, увеличился до 39,2 трлн долл. в ценах 1998 г. (прирост на 3,9 %) [28, 1999, с. 230–231; 22, с. 16–17].

Структура совокупного капитала (в том виде, как она сложилась ко второй половине XX в.), характеризуется определенным своеобразием. В силу опережающего накопления ссудного капитала по сравнению с действительным, представленным основным капиталом (производительным и торговым), его доминирование в общей сумме функционирующего капитала еще больше усилилось. Удельный вес капитала в ссудной форме в 1960–1998 гг. возрос с 66 до 78 %, а действительного капитала соответственно снизился с 34 до 22 %.

Само распределение ссудного капитала в функциональном аспекте обладает рядом особенностей. Во-первых, с 80-х гг. он стал использоваться для финансирования основного капитала (его активных и пассивных элементов).

<sup>12</sup> По отдельным странам «семерки» население исчислялось: в США было 270 млн чел, или 4,6 % мирового населения, в Японии соответственно 126 млн и 2,1 %, в Германии — 82 млн и 1,4 %, во Франции — 59 млн и 1,0 %, в Великобритании — также 59 млн и 1,0 %, в Италии — 58 млн и около 1,0 %, в Канаде — 31 млн и 0,5 % [28, 1999, с. 230–231].

Во-вторых, доля оборотного капитала, финансируемого исключительно на кредитной основе, в общей сумме функционирующего капитала понизилась за период с 1960 по 1998 гг. с 35 до 27 %. В-третьих, поскольку на вышеназванные цели могла быть использована лишь часть совокупного ссудного капитала, то в условиях его опережающего накопления росла та его доля, утилизация которой не имела непосредственного отношения к реальной экономике — производству товаров и услуг и их реализации (см. табл. 14).

Таблица 14

*Структура функционирующего капитала стран «большой семерки» (в долл. США) в ценах 1998 г.\**

Год	Всего		В том числе										
			действительный капитал		ссудный капитал		из него:						
	грлн долл.	%	грлн долл.	%	грлн долл.	%	в основном капитале		в оборотном капитале		вне реального сектора		
						грлн долл.	%	грлн долл.	%	грлн долл.	%	грлн долл.	%
1960	24,8	100,0	8,3	33,5	16,5	66,5	—	—	8,7	35,1	7,8	31,4	
1970	47,0	100,0	14,9	31,7	32,1	68,3	—	—	15,2	32,3	16,9	36,0	
1980	71,3	100,0	20,1	28,2	51,2	71,8	0,5	0,7	22,7	31,8	28,0	39,3	
1990	99,7	100,0	25,8	25,9	73,9	74,1	6,0	6,0	26,8	26,9	41,1	41,2	
1998	135,7	100,0	29,7	21,9	106,0	78,1	14,5	10,7	36,0	26,5	55,5	40,9	

\* См. сноску к табл. 13.

Очевидно, что структура общественного капитала на разных этапах развития существенно модифицируется, что наглядно прослеживается на примере развивающихся стран. Произведенные расчеты свидетельствуют, что в постколониальный период удельный вес денежно-ссудного капитала в общей сумме общественного капитала (фондов) закономерно повышался, однако до сих пор не достиг показателей развитых экономически стран (см. табл. 15).

В силу многоукладного характера экономического строя в развивающихся странах и значительного удельного веса в их хозяйствах традиционных (докапиталистических) укладов, применение к ним категории общественного капитала не совсем корректно. Поэтому в отношении данной группы было бы правильнее говорить о комбинации основного капитала и основных фондов, с одной стороны, и комбинации ссудного капитала и денежных фондов, с другой. Приведенные данные имеют кумулятивный характер по группе развивающихся государств и не отражают специфической структуры

всего третьего мира (имея в виду, в частности, менее развитые страны и особенно наиболее отстающие из них, где структурные разрывы еще больше).

Таблица 15

*Структура капитала в 9 развивающихся странах (в долл. США) в ценах 1998 г.\**

Год	Совокупный общественный капитал		В том числе			
			действительный капитал (основные фонды)		ссудный капитал	
	трлн долл.	%	трлн долл.	%	трлн долл.	%
1960	5,1	100,0	3,6	70,6	1,5	29,4
1980	17,8	100,0	11,0	61,9	6,8	38,1
1998	40,7	100,0	22,5	55,2	18,2	44,8

\* См. сноску к табл. 13. Расчеты произведены на примере КНР, Индии, Мексики, Бразилии, Венесуэлы, Южной Кореи, Пакистана, Индонезии и Египта.

Опережающее накопление совокупного ссудного капитала по сравнению с основным капиталом (действительным, реальным) представляет собой общую закономерность, которая прослеживается в ходе капиталистической эволюции, начиная с XIX в. В XX в. эта тенденция еще больше усилилась, особенно во второй половине столетия, когда по абсолютным размерам ссудный капитал намного превзошел сумму основных активов. Подобную тенденцию объективно формируют сами условия функционирования рыночной экономики. Они связаны с особенностями оборота и накопления основного и оборотного капитала.

Активные элементы и пассивные части основного капитала в рамках соответствующих циклов (то есть до их полной амортизации и замены) функционируют во всем своем объеме, или иначе — в режиме полной, а не остаточной стоимости. Как свидетельствует практика, амортизационные отчисления, объем которых по мере развития быстро нарастает (как вследствие расширения их абсолютных размеров, так и сокращения сроков амортизации), выступают в качестве одного из главных факторов опережающего накопления ссудных капиталов. Так, в среднем по странам «большой семерки» доля амортизации в общей сумме накопления капитала в 1996–1998 гг. составила 63–64 % [4, 1999, с. 29–32]. То же надо иметь в виду относительно оборотного капитала (как источника временно свободных кредитных ресурсов), но, естественно, в значительно меньших размерах по сравнению с амортизационными отчислениями. В этом же направлении действуют такие факторы, как динамика личных сбережений и развитие самой кредитно-банковской системы (в том числе ее специализированных страховых и пенсионных институтов и фондов), сопровождающиеся общим повышением эффективности их функционирования.

Таким образом, диспропорциональное развитие главных компонентов общественного капитала — результат самого характера воспроизводства. Это принципиальная закономерность, не устранимая в условиях рыночного хозяйства любого типа (как в рамках свободной рыночной экономики, так и регулируемой). Эволюция рыночного хозяйства неотделима от неизбежных структурных перекосов и противоречий. Вместе с тем, как свидетельствует практика, одновременно действуют и противоположные тенденции. Они связаны, прежде всего, с регулирующей активностью государства, с одной стороны, и с воздействием инфляционных процессов, с другой. Роль госрегулирования в данном случае сводится к смягчению расхождений в темпах накопления действительного и ссудного капитала с помощью политики регулирования инвестиций, доходов и т. п. Надо, однако, признать, что регулирующее воздействие государства в указанном направлении внутренне противоречиво и в конечном счете способно лишь смягчить указанные расхождения, но не преодолеть основы их возникновения. Инфляция же ведет к обесценению в большей или меньшей степени ссудного капитала и тем самым сокращению расхождений между накоплением основного капитала и ссудного капитала. Величина такого эффекта зависит от интенсивности инфляции. Возможны три основных варианта. Первый связан со слабой инфляцией, способной замедлять опережающий темп накопления ссудного капитала по сравнению с действительным. Второй — с умеренной, среднего типа инфляцией, в результате чего обесценение массы ссудного капитала компенсируется его приростом и в результате его общая величина и отношение к действительному капиталу при прочих равных условиях остаются без особых изменений. Третий вариант связан с воздействием сильной инфляции, способной в такой степени обесценить не только прирост, но и общую массу ссудного капитала, что его отрыв от действительного сокращается, а его масса может в случае гиперинфляции немного уменьшиться (по сравнению с действительным капиталом). При третьем варианте развития последствия инфляции особенно губительны для экономического роста, так как катастрофическое обесценение ссудного капитала блокирует нормальное функционирование всего хозяйственного механизма, выступая в качестве одной из главных причин кризиса.

О воздействии инфляции на динамику накопления ссудного капитала во второй половине XX в. можно судить по следующим данным (см. табл. 16).

По ее данным видно, что корректирующее воздействие инфляции выразилось в росте абсолютных размеров ссудного капитала в текущих ценах в 1960–1998 гг. в 53,0 раза против 6,4 раза в ценах 1998 г. Величина

же основного капитала поднялась в сопоставимых ценах в 3,6 раза (в текущих ценах — в 16,5 раза). Таким образом, инфляция способствовала деформации структуры функционирующего капитала.

Таблица 16

*Влияние инфляции на структуру  
общественного капитала стран «большой семерки»*

Год	Основной капитал				Ссудный капитал				Итого			
	трлн долл. в ценах 1998 г.	% к итогу	трлн долл. в текущих ценах	% к итогу	трлн долл. в ценах 1998 г.	% к итогу	трлн долл. в текущих ценах	% к итогу	трлн долл. в ценах 1998 г.	% к итогу	трлн долл. в текущих ценах	% к итогу
1960	8,3	33,5	1,8	47,4	16,5	66,5	2,0	52,6	24,8	100,0	3,8	100,0
1980	20,1	28,2	5,3	25,0	51,2	71,8	15,8	75,0	71,3	100,0	21,1	100,0
1998	29,7	21,9	29,7	21,9	106,0	78,1	106,0	78,1	135,7	100,0	135,7	100,0

\* См. сноску к табл. 13.

Наряду с другими причинами сказанное объясняет необходимость относительно стабильного денежного обращения как условия нормального экономического роста. Следовательно, антиинфляционная политика — составная часть системы госрегулирования. Все страны из рассматриваемой группы проводят курс на сдерживание инфляционных тенденций и в целом инфляция в них не выходит за рамки контролируемого процесса. Этим обеспечивается рост реального рыночного инвестиционного и потребительского спроса, во-первых, и сохранение социальной стабильности, во-вторых.

Об эффективности такого курса свидетельствует динамика совокупного дефлятора ВВП развитых государств. В 1960 г. он составил 15,8, в 1970 г. — 23,2, в 1980 г. — 53,5, в 1990 г. — 87,0, в 1995 г. — 100 и в 1998 г. — 105,8. Таким образом, среднегодовой темп прироста дефлятора в 1960–1970 гг. был равен 3,9 %, в 1970–1980 гг. — 8,7 %, в 1980–1990 гг. — 5,0 % и в 1990–1998 гг. — 2,5 % [8, 1989, с. 170–171; 1999, с. 166–167].

Резкий скачок этого индикатора в 70-х гг. был связан с энергетическим кризисом и с многократным ростом цен на углеводородное сырье и топливо. Однако в дальнейшем темп прироста дефлятора замедлился в результате реализации ресурсосберегающей модели развития и изменения ситуации на мировых рынках нефти и нефтепродуктов. Одновременно

сказался эффект антиинфляционной политики, хотя степень его была различной в разных странах «семерки». В итоге это нашло выражение в по-страновых различиях в темпах роста цен. Так, в 1990–1998 гг. среднегодовой темп прироста дефлятора составил (в %) в США — 2,35, в Японии — 0,90, в Великобритании — 3,30, в Германии — 3,90, во Франции — 2,00, в Италии — 4,45 и в Канаде — 1,50 [8, 1999, с. 165].

Таким образом, наименьший прирост дефлятора отмечался в Японии, а наибольший в Италии. При всем разбросе эти данные в целом свидетельствуют о слабой инфляции, результатом которой явилось лишь замедление опережающего накопления ссудного капитала по сравнению с действительным.

Переходя к вопросам использования ссудного капитала, отметим, что весь он не может быть задействован в реальной экономике — в производстве и обращении товаров и услуг. Потребности реального производства в основном и оборотном капитале зависят от уровня и этапов экономического развития, технологических параметров функционирования капитала, а также от масштабов и структуры рыночного платежеспособного спроса (или иначе — от пропорций распределения чистого и конечного продукта на фонды капиталонакопления и потребления — личного и государственного). Между тем, определение этих пропорций в рыночных условиях далеко небезупречно и характеризуется значительными отклонениями от положения равновесия. Это вполне закономерно в силу флуктуативной формы их реализации, присущей рынку и обусловленной механизмами распределения факторов производства и их регулирования.

Как было показано в табл. 13, в 1960–1998 гг. в странах «большой семерки» доля совокупного капитала, занятого в реальной экономике, сократилась с 69 до 59 %. На перспективу следует ожидать, что в первой половине XXI в. его доля может упасть ниже 50 %-ной отметки. Это подтверждают показатели пострановой структуры функционирующего капитала в группе государств «большой семерки» (см. табл. 17). Они свидетельствуют, что в ходе неравномерного экономического развития удельный вес США в совокупном капитале данной группы государств в целом понизился, тогда как Японии заметно возрос, а остальных стран оставался без значительных изменений. Вместе с тем, в структурном аспекте на примере США проявилась тенденция к сокращению доли совокупного капитала, занятого в реальной экономике, при почти неизменном удельном весе той его части, которая функционирует вне реального сектора. Иные тенденции показала Япония: в связи с общим повышением доли страны в функционирующем капитале «семерки» возросли удельные веса капитала, занятого в реальном секторе и вне его.

Таблица 17

Структура функционирующего капитала в странах  
«большой семерки» (в долл. США, цены 1998 г., и в %)\*

Страна	1960 г.						1980 г.						1998 г.					
	Всего		в том числе				Всего		в том числе				Всего		в том числе			
	трлн долл.	%	в реаль- ной эко- номике		вне реаль- ной эко- номике		трлн долл.	%	в реаль- ной эко- номике		вне реаль- ной эко- номике		трлн долл.	%	в реаль- ной эко- номике		вне реаль- ной эко- номике	
			трлн долл.	%	трлн долл.	%			трлн долл.	%	трлн долл.	%			трлн долл.	%	трлн долл.	%
США	13,2	53,0	9,2	53,8	4,0	51,3	34,1	47,8	20,8	48,0	13,3	47,5	66,0	48,6	39,0	48,6	27,0	48,7
Япония	2,5	10,0	1,5	8,8	1,0	12,8	10,9	15,3	5,6	12,9	5,3	18,9	23,2	17,1	13,1	16,3	10,1	18,2
Германия	2,5	10,0	1,8	10,5	0,7	9,0	6,8	9,5	4,7	10,9	2,1	7,5	12,2	9,0	8,3	10,4	3,9	7,0
Франция	1,9	7,7	1,3	7,6	0,6	7,7	5,0	7,0	3,2	7,4	1,8	6,4	9,3	6,9	5,7	7,1	3,6	6,5
Велико- британия	2,5	10,0	1,6	9,4	0,9	11,6	8,0	11,2	4,6	10,6	3,4	12,2	13,4	9,9	6,8	8,5	6,6	11,9
Италия	1,4	5,6	1,1	6,4	0,3	3,8	3,7	5,2	2,7	6,3	1,0	3,6	6,4	4,7	4,1	5,1	2,3	4,1
Канада	0,9	3,7	0,6	3,5	0,3	3,8	2,8	4,0	1,7	3,9	1,1	3,9	5,2	3,8	3,2	4,0	2,0	3,6
Итого	24,9	100,0	17,1	100,0	7,8	100,0	71,3	100,0	43,3	100,0	28,0	100,0	135,7	100,0	80,2	100,0	55,5	100,0

\* См. сноску к табл. 13.



Еще более наглядно прослеживаются структурные сдвиги по данным табл. 18. Повсеместно доля капитала, занятого в реальной экономике, сократилась, а вне ее — возросла. Исключение составляет Япония, где указанные тенденции в 80–90-х гг. не проявили себя в связи с развивавшимся с середины 80-х гг. кредитно-банковским бумом и последовавшим затем острым кризисом. Поначалу это сопровождалось беспрецедентным ростом капитализированной стоимости фиктивного капитала в результате спекуляций на фондовой бирже и на рынке земельных участков, а затем в 90-х гг. — биржевым крахом и резким сокращением капитализации фондового и земельного рынков.

Таблица 18

*Структура капитала по секторам экономики  
в отдельных странах «большой семерки» (в %)\**

Год  Страна	1960			1980			1998		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		в реальной экономике	вне реальной экономики		в реальной экономике	вне реальной экономики		в реальной экономике	вне реальной экономики
США	100,0	69,7	30,3	100,0	66,2	33,8	100,0	59,1	40,9
Япония	100,0	57,7	42,3	100,0	51,4	48,6	100,0	56,5	43,5
Германия	100,0	72,0	28,0	100,0	69,1	30,9	100,0	68,0	32,0
Франция	100,0	68,4	31,6	100,0	64,0	36,0	100,0	61,3	38,7
Великобритания	100,0	61,5	38,5	100,0	57,5	42,5	100,0	50,7	49,3
Италия	100,0	78,6	21,4	100,0	73,0	27,0	100,0	64,1	35,9
Канада	100,0	66,7	33,3	100,0	62,1	37,9	100,0	61,5	38,5
Итого в среднем	100,0	68,7	31,3	100,0	60,7	39,3	100,0	59,1	40,9

\* См. сноску к табл. 13.

В условиях опережающего накопления ссудных капиталов существенные изменения претерпела структура финансирования воспроизводства капитала, занятого в реальном секторе экономики рассматриваемых стран. Как видно из табл. 19, доля собственного капитала (оплаченных акционерных и резервных фондов) в 1960–1998 гг. значительно упала —

с 57 до 36 %, то есть собственный капитал перестал быть основной формой экономического финансирования и лидерство перешло к ссудным (заемным) капиталам. Эти сдвиги были связаны не только с общими изменениями пропорций всего функционирующего капитала, но и с условиями его мобилизации. Дело в том, что норма ссудного процента, как правило, заметно ниже величины дивидендов и, кроме того, ссудный процент включается в производственные издержки, тогда как дивиденды подлежат налогообложению как соответствующий вид дохода.

Таблица 19

*Структура функционирующего капитала в реальной экономике стран «семерки» по источникам его финансирования (в долл. США в ценах 1998 г.)\**

Год	Всего		в том числе			
			собственный капитал		заемный капитал	
	трлн долл. США	% к итогу	трлн долл. США	% к итогу	трлн долл. США	% к итогу
1960	17,1	100,0	9,7	56,7	7,4	43,3
1970	30,1	100,0	16,0	53,0	14,1	47,0
1980	43,3	100,0	21,4	49,4	21,9	50,8
1990	58,6	100,0	25,8	44,0	32,8	56,0
1998	80,2	100,0	28,8	35,9	51,4	64,1

\* См. сноску к табл. 13.

В основе анализируемых изменений лежали подвижки в структурных параметрах капиталов акционерных фирм — главной формы экономической организации. Данные табл. 20 отражают большие страновые различия, но в целом тенденция к повышению и преобладанию ныне заемных капиталов прослеживается повсеместно. Мобилизованные в таких формах капиталы использовались для финансирования их составных частей — основных и оборотных средств (см. табл. 20).

При общем росте абсолютных размеров и основного и оборотного капитала, несмотря на относительную непродолжительность рассматриваемого периода (1960–1998 гг.), в их технологической структуре прослеживалась тенденция к повышению доли основного капитала (с 48,5 до 54 %) за счет понижения удельного веса оборотных средств (с 51,5 до 46 %). Сдвиги в технологической структуре были прямым следствием опережающего роста инвестиций, прежде всего, в пассивные элементы

основного капитала (хотя в абсолютных размерах капиталовложения в активные элементы также росли, пусть и меньшими по сравнению с пассивными, но опережающими темпами, если сравнивать с оборотными средствами). Это было обусловлено целым рядом тенденций, основными из которых выступают следующие. Во-первых, крупномасштабная модернизация и наращивание основного капитала, вызванные научно-технической революцией. Во-вторых, опережающее накопление пассивных элементов основного капитала, сопровождавшееся заметным повышением качественных характеристик машин и оборудования, что, собственно, и лежало в основе замедления процесса их накопления. В-третьих, развитие и совершенствование, то есть повышение эффективности деятельности кредитно-банковских систем, благодаря внедрения в них новейшей информационной техники. Это позволило заметно ускорить оборачиваемость кредитных ресурсов, которые обеспечивали функционирование всего оборотного и части основного капитала.

Таблица 20

*Структура капитала в реальной экономике стран «семерки», (в долл. США и в %)\**

Год	Всего		в том числе			
			основной капитал		оборотный капитал	
	трлн долл.	% к итогу	трлн долл.	% к итогу	трлн долл.	% к итогу
1960	17,1	100,0	8,3	48,5	8,8	51,5
1970	30,1	100,0	14,9	49,5	15,2	50,5
1980	43,3	100,0	22,0	50,8	21,3	49,2
1990	58,6	100,0	31,8	54,3	26,8	45,7
1998	80,2	100,0	43,3	54,0	36,9	46,0

\* См. сноску к табл. 13.

Таким образом, опережающее развитие пассивной части основного капитала представляет собой новую закономерность, сопутствующую научно-техническому прогрессу и сопровождающуюся ростом инвестиций в инфраструктуру и производственную инфраструктуру в условиях общего повышения эффективности машин и оборудования. По имеющимся данным, в 1970 г. в развитых экономиках в общей сумме основного капитала 35 % пришлось на машины и оборудование, 65 % — на производственные сооружения. В 1995 г. эти показатели составили соответственно 31 и 69 %. Кстати, та же тенденция наблюдалась и в развивающихся стра-

нах, где их соотношение в 1970 г. было 53,3 % к 46,7 % и в 1995 г. 50,8 % к 49,2 %. Различия в структуре основного капитала отражают разные уровни развития экономик двух групп стран, хотя и в странах третьего мира, несомненно, проявлялась эта общая тенденция, но в меньших масштабах (еще прошло сравнительно немного времени с начала осуществления в них промышленного переворота нового типа) [66, с. 141, 166, 187, 197; 155, с. 207].

За счет ссудных (заемных) средств финансировался весь оборотный капитал. Доля краткосрочного банковского и коммерческого кредита различалась по конкретным странам, отражая специфику системы финансирования этой части общественного капитала. В одних государствах, например, в США, Германии и частично Италии, удельный вес краткосрочного банковского и коммерческого кредита был относительно низок по сравнению с оборотным капиталом и основная часть таких средств мобилизовывалась с помощью эмиссий облигационного капитала. В других случаях (Великобритания) доля краткосрочного банковского кредита была высока. Отмечались и промежуточные варианты.

В 1960–1998 гг. продолжалось наращивание доли банковского кредита в оборотном капитале за счет кредита коммерческого. В 1998 г. в среднем по странам «большой семерки» в оборотном капитале акционерных компаний на коммерческий кредит приходилось 52 %, на банковские краткосрочные ссуды — 48 %. По сравнению с 1960 г. доля банковского кредита выросла в 1,8 раза. Наибольший удельный вес коммерческого кредита был в США, наименьший — в Италии.

В этой связи необходимо отметить, что если коммерческий кредит представляет собой основу для банковского кредита, то, как свидетельствуют факты, развитие последнего не означает, что он опосредствует всю сумму коммерческого кредита (хотя его процентное отношение к коммерческому кредиту закономерно повышается).

Новой важной особенностью использования ссудных (заемных) средств в странах «большой семерки» явилось финансирование за их счет части основного капитала (см. табл. 21). Эта особенность стала прямым следствием структурных сдвигов в функционирующем капитале, когда удельный вес собственного капитала повсеместно сократился по сравнению с основным капиталом.

В целом в рассматриваемый период прослеживаются два этапа — до 80-х гг. и после. На первом основной капитал финансировался за счет наращивания собственных активов, а на втором произошел перелом — из-за недостатка собственного капитала растущая часть основного капитала стала финансироваться за счет заемных активов (облигационного капитала и долгосрочных кредитов).

Таблица 21

*Финансирование основного капитала  
(в долл. США) в ценах 1998 г.\**

Год	Основной капитал (А), трлн долл.	Собственный капитал (Б), трлн долл.	Отношение собственного капитала к основному капиталу (Б/А)
1960	8,3	9,6	115,7
1970	14,9	16,0	107,4
1980	22,0	24,6	111,8
1990	31,8	25,8	81,1
1998	43,3	28,8	66,5

\* См. сноску к табл. 13.

Поскольку потребности реальной экономики объективно ограничены, то в условиях опережающего накопления ссудных средств часть их находит себе применение вне сферы товарного производства и обращения. Неслучайно удельный вес этой части в совокупном функционирующем капитале показывает тенденцию к росту — в 1960–1998 гг. в странах «большой семерки» он повысился с 31 до 40 %. Общая же сумма ссудного капитала вне сферы реальной экономики увеличилась в сопоставимых ценах в 6,9 раза, то есть больше, чем та доля ссудных средств, которая используется в реальной экономике. Последняя за тот же период выросла в 4,7 раза и, таким образом, коэффициент опережения был равен 1,47.

Составляющими ссудного капитала, функционирующего вне реальной экономики, выступают средства, оперирующие на фондовых и валютных биржах, используемые в целях финансирования части бюджетных расходов (бюджетного дефицита) и предназначенные для экспорта.

Особенностью структуры капитала, занятого вне реальной экономики, как показывают данные по странам «большой семерки», является опережающая динамика той его части, которая занята в операциях с фиктивным капиталом и валютой. Эта часть увеличилась в абсолютных размерах в 9,3 раза, а ее удельный вес возрос с 42 % в 1960 г. до 56 % в 1998 г. Заметно снизилась доля средств, использованных для целей бюджетного финансирования (с 36 до 23 %) и в меньшей мере — для экспорта (с 22 до 19 %) (см. табл. 22). Такие тенденции были обусловлены особенностями динамики фиктивного капитала, относительной стабилизацией государственных бюджетов, а также возможностями и ограничителями движения (экспорта) капитала в мировой экономике.

Таблица 22

*Капитал, функционирующий вне реальной экономики  
(в долл. США) в ценах 1998 г.\**

Год	Всего		в том числе					
			Капитал фондовых и валютных бирж		Госдолг (финансирование бюджетных дефицитов)		Экспорт капитала	
	трлн долл.	% к итогу	трлн долл.	% к итогу	трлн долл.	% к итогу	трлн долл.	% к итогу
1960	7,8	100,0	3,3	42,3	2,8	35,9	1,7	21,8
1970	16,9	100,0	9,1	53,8	4,4	26,1	3,4	20,1
1980	28,0	100,0	17,4	62,1	5,1	18,3	5,5	19,6
1990	41,1	100,0	26,2	63,7	7,2	17,5	7,7	18,8
1998	55,5	100,0	32,1	57,8	13,0	23,4	10,4	18,8

\* См. сноску к табл. 13.

В отдельных странах анализируемые тенденции реализуются с большими модификациями (см. табл. 23). Так, в США наглядно прослеживается беспрецедентный рост доли капитала на фондовых и валютных биржах, сопровождаемый снижением удельного веса операций по бюджетному финансированию и экспорту. В Японии сказался острый кредитно-банковский кризис 80–90-х гг., приведший к значительному сокращению суммы капитализации. Кроме того, в условиях экономической депрессии 90-х гг. кризис был дополнен обострением бюджетных дефицитов, с одной стороны, и форсированным ростом экспорта капитала, с другой. Подобное сочетание произошло в результате невиданного расширения инавалотных резервов Японии, давно превратившейся в крупнейшего нетто-кредитора в мире: на 31 декабря 2000 г. ее резервы достигли 362 млрд долл. Сходные процессы наблюдались в Великобритании, где были приняты жесткие меры для стабилизации бюджетной сферы. В Италии основная часть избыточных ссудных средств нашла себе применение в сфере бюджетного финансирования, в Канаде — в операциях на фондовом и валютном рынках, во Франции — она стала формой вывоза капиталов.

Капитализированная рыночная стоимость ценных бумаг давно уже оторвалась от их номинала, поскольку формируется в ходе биржевых сделок, в подавляющем большинстве случаев отражая движение спекулятивных капиталов. Она растет, хотя и подвержена большим колебаниям, особенно в периоды финансово-биржевых кризисов.

Таблица 23

Структура капитала, занятого вне реальной экономики,  
в отдельных странах «большой семёрки» (в %)\*

Страна	1960 г.				1980 г.				1998 г.			
	Всего	в том числе			Всего	в том числе			Всего	в том числе		
		фондовые и валютные операции	государственный долг	экспорт		фондовые и валютные операции	государственный долг	экспорт		фондовые и валютные операции	государственный долг	экспорт
США	100,0	42,5	37,5	20,0	100,0	66,2	20,7	13,1	100,0	75,2	20,7	4,1
Япония	100,0	54,5	44,2	1,3	100,0	62,3	20,8	16,9	100,0	39,6	34,7	25,7
Германия	100,0	42,9	28,5	28,6	100,0	52,4	14,3	32,3	100,0	39,5	15,8	44,7
Франция	100,0	33,3	16,7	50,0	100,0	38,9	11,1	50,0	100,0	34,3	20,0	45,7
Великобритания	100,0	40,1	40,8	19,1	100,0	55,9	14,7	29,4	100,0	54,5	12,1	33,4
Италия	100,0	33,2	33,0	33,8	100,0	50,1	30,5	19,4	100,0	27,3	54,5	18,2
Канада	100,0	33,2	32,6	34,2	100,0	63,6	18,3	18,1	100,0	52,6	36,8	10,6
Всего	100,0	42,3	35,9	21,8	100,0	62,2	18,2	19,6	100,0	57,8	23,4	18,8

\* См. сноску к табл. 13.

Абсолютная величина фиктивного капитала зависит от метода исчисления: или по номиналу ценных бумаг, или по их рыночной (фондовой) капитализации. Естественно, что величина по номиналу много меньше общей суммы капитализации (в среднем в 3,6–5 раз), однако практическое значение имеют показатели капитализированной стоимости ценных бумаг, а не их номинал. Поэтому в качестве индикатора фиктивного капитала предпочтительнее учитывать данные по рыночным курсам.

В общую стоимость фондовых и валютных капиталов входят также активы, не участвующие в операциях на фондовых и валютных биржах.

С учетом сказанного динамика фиктивного капитала была достаточно интенсивна, а его структура крайне специфична. Об этом можно су-

дить по данным рыночной стоимости и пострановой структуры фиктивного капитала — акций и облигаций в странах «большой семерки» в период с 1982 по 1996 гг. Только за этот небольшой период рыночная стоимость акций и облигаций увеличилась в 6,3 раза (в том числе, акций — в 6,5 раза, облигаций — в 6,1 раза). Если в 1982 г. на акционерный рыночный капитал приходилось 55,4 % совокупной рыночной стоимости акций и облигаций, то в 1996 г. — 57,2 %, т. е. структура фиктивного капитала существенно не изменилась (см. табл. 24).

Таблица 24

*Структура фиктивного капитала  
(рыночная капитализация в млрд долл. США, в текущих ценах)\**

Страна	Вид ценных бумаг					
	акции		облигации		общий итог	
	1982 г. (А)	1996 г. (Б)	1982 г. (В)	1996 г. (Г)	1982 г. (А+В)	1996 г. (Б+Г)
США	1258,7	6946,8	766,1	2862,4	2024,8	9809,2
Япония	417,4	2996,4	306,0	1921,8	723,4	4918,2
Велико- британия	196,3	1717,9	233,6	1167,6	429,9	2885,5
Германия	61,7	665,1	177,2	2182,9	238,9	2848,0
Франция	29,6	587,7	115,9	879,3	145,5	1467,0
Италия	19,9	252,3	79,9	1206,1	99,8	1458,4
Канада	103,6	486,7	—	—	103,6	486,7
Всего	2087,2	13632,9	1678,7	10220,1	3765,9	23853,0

\* 4, 1997, с. 64; 1999, с. 64.

Пострановая структура фиктивного капитала существенно отличается от структуры как всего ссудного, так и совокупного общественного капитала. Это объясняется тем, что фондовые рынки развиты крайне неравномерно и объемы операций на них, носящие в основном спекулятивный характер, существенно различаются. Все это отражается в постранных параметрах. В обозначенный период (1982–1996 гг.) удельный вес США снизился с 53,8 до 41,1 %, но они продолжают абсолютно доминировать. Доля других стран «семерки» возросла: особенно Германии (с 6,3 до 11,9 %), Италии (с 2,7 до 6,1 %), Франции (с 3,9 до 6,2 %). Доля же Японии оставалась почти стабильной (соответственно, 19,2 и 20,6 %).



Одновременно происходили интересные сдвиги в структуре капитализированной рыночной стоимости фиктивного капитала: в США, Японии и Великобритании, а также во Франции удельный вес акций возрос, тогда как в Германии и Италии он сократился (см. табл. 25).

Таблица 25

*Удельный вес акций и облигаций в фиктивном капитале (в %)\**

Страны	Акции		Облигации	
	1982 г.	1996 г.	1982 г.	1996 г.
США	62,2	70,8	37,8	29,2
Япония	57,7	60,9	42,3	39,1
Великобритания	45,7	59,5	54,3	40,5
Германия	25,8	23,4	74,2	76,6
Франция	20,3	40,1	79,7	59,9
Италия	19,9	17,3	80,1	82,7

\* 4, 1996, с. 62; 1999, с. 64.

Наибольшей величины доля акций достигла в США, наименьшей в рассматриваемой группе — в Италии, а удельный вес облигаций в целом по группе (кроме Германии и Италии) сократился. Характерно, что в Германии и Италии доля акций уменьшилась, хотя и не намного, а облигаций возросла (при том, что на облигационный капитал в них приходится подавляющая часть — 3/4–4/5 всей рыночной стоимости фиктивного капитала). Указанные различия связаны с национальными особенностями систем финансирования экономического роста и бюджетных дефицитов. В США, Японии и Великобритании преобладает экономическое финансирование в акционерной форме; во Франции, Германии и Италии — в облигационной. Названные сдвиги проявляются при общей тенденции к сокращению удельного веса собственных и росту заемных средств в совокупном функционирующем капитале. Кроме того, в биржевом обороте участвует не весь фиктивный капитал, а только его часть.

В структуре мировых фондовых рынков абсолютно доминируют США и другие экономически развитые страны, тогда как в третьем мире такие рынки еще формируются (см. табл. 26).

Таким образом, налицо огромный разрыв в степени развития ссудного капитала и особенно фондовых рынков в центрах мирового хозяйства и на его периферии (в развивающихся странах).

Таблица 26

Структура мирового фондового рынка (капитализация ценных бумаг, в трлн долл. США по состоянию на 31 января 1999 г.)\*

Страны	Общая сумма	% к итогу
Развитые страны	19,64	94,1
<i>в том числе:</i>		
США	11,46	54,9
Япония	2,49	11,9
Великобритания	2,20	10,5
Германия	1,08	5,2
Франция	0,91	4,4
Швейцария	0,69	3,3
Канада	0,48	2,3
Австралия	0,33	1,6
Развивающиеся страны	0,92	4,4
<i>в том числе:</i>		
КНР (включая Гонконг)	0,32	1,5
Тайвань	0,16	0,8
Южная Корея	0,09	0,4
Сингапур	0,09	0,4
Мексика	0,07	0,3
Аргентина	0,044	0,2
Бразилия	0,04	0,2
Прочие	0,30	1,5
Итого по всем странам	20,86	100,0

\* 22, 1993, с. 148–149; 30, 1999, № 4, с. 38.

В большинстве стран третьего мира величина ссудного капитала по отношению к основному значительно меньше, что объясняется разрывом в уровнях их развития по сравнению с западными государствами и Японией. Именно поэтому развивающиеся страны (за исключением группы членов ОПЕК и новых индустриальных государств) выступают в качестве должников и импортеров капитала, стремясь таким путем хотя бы частично компенсировать относительную неразвитость рынков ссудного капитала.

Таким образом, формой разрешения противоречия стал импорт ссудного капитала, а его излишек в странах Запада и в Японии реализуется в форме экспорта финансовых средств. Правда, основная часть ссудного капитала вывозится не в страны третьего мира, а в экономически развитые государства, что связано с большими абсорбционными способностями де-

нежных рынков в странах ОЭСР и с меньшим кредитным риском. Лишь немногим более 1/4 (примерно 26–27 %) направляется в страны третьего мира и это делает возможным пополнение оборотного капитала до уровня, достаточного для функционирования наличного основного капитала.

Добавим, что абсолютное доминирование США в системе мировых фондовых рынков не только отражает более высокую степень накопления ссудного капитала по сравнению с действительным в группе экономически развитых государств. Уникальность ситуации состоит в том, что фондовый рынок в США чрезмерно гипертрофирован. Если в мировом объеме ВВП, по данным за 1998 г., на США приходился 21,7 %, то в капитализированной стоимости ценных бумаг на фондовых биржах — 48,0 %, то есть в 2,2 раза больше, а в 1999 г. — больше уже в 2,5 раза [28, 1999, с. 261]. Это свидетельствовало о высокой развитости спекулятивных капиталов. Поэтому неслучайно многие американские специалисты оценивали беспрецедентную гипертрофию фондового рынка в США как фактор повышенной опасности для развития экономики страны, а в условиях глобализации — и для всего мирового хозяйства.

Действительность полностью подтвердила эти опасения. Если в 1997–2000 гг. общий индекс Dow Jones увеличился в 1,7 раза, то индекс высокотехнологичных компаний NASDAQ в 3,7 раза. Затем последовал крах: с лета 2000 г. и до июля 2002 г. акции потеряли в цене от 30 до 50 % своей курсовой стоимости. Общая капитализация ценных бумаг на фондовых биржах США сократилась на 5,8 трлн долл. и в середине 2002 г. опустилась до 9,5 трлн долл. (по данным: [320, 2002, № 19, с. 44; № 28, с. 29, а также таблицы № 26]). Несмотря на это, США продолжают лидировать на мировом финансовом рынке (на них приходится почти половина общей суммы капитализации ценных бумаг, котирующихся на фондовых биржах).

Непосредственной причиной финансовых потрясений в США стала практика преднамеренной фальсификации финансовой отчетности крупнейшими корпорациями при фактической бесконтрольности топ-менеджеров. Это было связано со стремлением завысить прибыли и тем самым способствовать росту биржевых котировок. Не меньшее значение имели и такие факторы, как несовершенство действующего законодательства, систем бухгалтерского учета, аудита и определения корпоративных рейтингов. Отметим также, что завышение корпоративных прибылей осуществлялось за счет включения в них баснословных выплат высшему управленческому персоналу в форме зарплат и различных премий. Как отмечала газета «Геральд Трибюн», от мифа, что «Америка является страной с «высочайшими нравственными устоями» не осталось и следа» [317а, 02.04.2002]. В меньшей мере те же закономерности проявились в Японии, Великобритании, Германии и других развитых странах.

В этих условиях власти США были вынуждены разработать меры для противодействия подобным финансовым махинациям, повышения ответственности топ-менеджеров, обеспечения прозрачности финансовой отчетности и т. п. Аналогичные меры принимаются в странах Западной Европы. Следует отметить, что рыночное хозяйство США, как и других западных государств, не располагает арсеналом средств, которые могли бы надежно заблокировать опережающее накопление ссудного капитала и нарастающее его использование для финансирования высокоприбыльных фондовых операций<sup>13</sup>. Здесь кроется одно из глубинных и трудноразрешимых структурно-функциональных противоречий современной рыночной экономики.

Другая часть избыточного ссудного капитала занята в операциях на валютных биржах. По имеющимся данным, в 1998 г. ежедневный оборот (сумма сделок) на мировых валютных рынках (речь идет, прежде всего, об обороте на валютных биржах Нью-Йорка, Лондона и Токио) достиг 2 трлн долл. Общая сумма ежегодного оборота оценивалась примерно в 600 трлн долл. Правда, в 2001 г. он уменьшился примерно на 1/5, чему способствовало введение единой валюты евро в Европейском союзе и определенная консолидация банковской системы. Это сузило (повидимому, временно) масштабы валютных спекуляций [320, 2002, № 1–2, с. 59]. Тем не менее, на них по-прежнему приходится подавляющая часть биржевых сделок: лишь 12–14 % обслуживают расчеты по обороту реальных товаров и услуг [307, 2000, № 6, с. 54, 56; 30, 1999, с. 189]. Масштабы валютных спекуляций значительно расширились в связи с Ямайской реформой (1976–1978 гг.), осуществившей переход от фиксированных к системе плавающих курсов. В условиях тенденции к либерализации МЭО такой переход сопровождался финансовыми катаклизмами. За последние 20 лет в мире произошло более 90 серьезных кредитно-денежных кризисов, в том числе валютных [307, 2000, № 6, с. 56]. Валютный фактор стал одной из причин заметного снижения темпов экономического роста (в развитых странах — на треть).

В рамках системы «плавания» разброс курсов валют в повседневной практике естественно расширился. Ныне разрывы между низшими и высшими их показателями исчисляются в среднем в год в 25–35 % (от минимума в 12–13 % и до максимума в 46–50 %). При Бреттон-вудской системе такое положение было исключено.

Обострились и расхождения между курсами национальных валют из-за их разнонаправленной динамики. Так, курс японской иены по отношению к доллару США в 1970–1998 гг. вырос в 2,2 раза, а немецкой марки в 1,5 раза. В то же время курс французского франка упал в 1,4 раза, англий-

<sup>13</sup> Доходность биржевого бизнеса в 3,5–4,5 раза больше средней нормы прибыли [305а, 05.04.2001].

ского фунта — в 2 раза, канадского доллара — в 2,1 раза, итальянской лиры — в 3,7 раза. Еще больше снизились курсы в странах третьего мира (индийской рупии — в 7,9 раза, южнокорейской воны — в 5,5 раза, но особенно катастрофически упали курсы ведущих стран Латинской Америки — например, бразильского реала — в 946 раз) [8, 2000, с. 16–19, 278–279].

Увеличился разрыв между рыночными курсами валют и их паритетом по реальной покупательной способности. Курс японской иены к доллару США в 1970–1998 гг. оказался завышен в 1,23 раза, английского фунта — в 1,17 раза, тогда как курс немецкой марки, который в 1980 г. был занижен в 1,3 раза, в дальнейшем стал завышенным в 1,1 раза (1998 г.), а курс французского франка в тот же период был занижен в 1,1 раза [18, 1999, с. 334].

Кроме того, на конкретных параметрах курсов, их динамике и соотношениях сказывались следующие основные факторы: меры валютного регулирования со стороны центральных банков, воздействие инфляции (в связи с неравномерным характером инфляционных процессов в отдельных странах), глобализация мировых валютно-финансовых рынков в условиях беспрецедентного прогресса современных средств связи.

Все вышеперечисленное способствовало значительному усилению валютных спекуляций, которые вместе со спекулятивными операциями на фондовых биржах оказывают негативное влияние на финансово-валютную сферу на локальных уровнях и в глобальном масштабе.

Формой фиктивного капитала в рассматриваемый период выступили облигации и другие долговые обязательства государства, эмиссия которых использовалась как средство финансирования бюджетных дефицитов. В целом в 1981–1997 гг. госдолг в шести странах с развитой экономикой увеличился в 5,6 раза (см. табл. 27).

**Таблица 27**

*Динамика государственного долга (в млрд долл. США, в текущих ценах, перерасчет произведен по рыночным валютным курсам)\**

Страна	1981 г.	1997 г.
США	1028,7	5502,4
Япония	485,6	3207,8
Великобритания	229,2	699,2
Германия	121,1	522,3
Франция	82,4	600,8
Италия	134,6	1219,6
Итого	2081,6	11752,1

\* 4, 1989, с. 137; 1999, с. 117, 173; 8, 1989, 2000.

Вместе с тем, доля этой части фиктивных средств в общей массе ссудного капитала, обращающегося вне реального сектора экономики, с 80-х гг. стала расти, достигнув в 1998 г. 23 %. Однако бюджетное финансирование сегодня отвлекает меньшие объемы ссудных капиталов, чем операции на фондовых и валютных рынках.

Обращает на себя внимание тот факт, что пострановая структура совокупного госдолга отражает соотношение экономических потенциалов рассматриваемой группы государств. В 1997 г. из совокупного долга стран «большой семерки» на США пришлось 47 %, а на Японию 27 %. В 1980–1997 гг. доля правительственного долга по отношению к ВВП выросла в США с 33,7 до 68,1 %, в Японии — с 41,1 до 76,9 % и в Великобритании — с 48,9 до 56,5 % [4, 1989, с. 89; 1999, с. 117].

Это было результатом интенсивного использования указанных методов бюджетного финансирования, что и привело к значительному росту размеров госдолга в США, Японии и Великобритании. Одновременно увеличивался удельный вес расходов по управлению долгом в бюджетах этих стран и, как следствие, принимались меры по свертыванию данного канала финансирования бюджетных дефицитов.

Наконец, часть ссудного капитала стран «большой семерки» использовалась для экспорта в форме прямых и портфельных частных инвестиций, а также в виде банковских, фирменных и правительственных займов и кредитов.

Удельный вес экспортной части в капитале, функционирующем вне реальной экономики, понизился с 21,8 % в 1960 г. до 18,8 % в 1998 г. В абсолютных величинах экспорт капитала из стран «большой семерки» увеличился почти в 6 раз (до 10,4 трлн долл. в 1998 г. против 1,7 трлн в 1960 г.), то есть темпы его наращивания были выше по сравнению с капиталом, занятым в реальной экономике (рост в 4,7 раза за тот же период), и приростом ВВП (увеличение в 3,3 раза) (см. табл. 22; [4, с. 37, 41; 271, с. 16–18]).

Вывоз капитала опережал прирост мировой торговли и был самым динамичным компонентом в системе международных экономических отношений. В 1998 г. он составлял примерно 1/5 от совокупного функционирующего капитала, не занятого непосредственно в реальной экономике.

Как уже отмечалось, 3/4 экспорта капиталов (прежде всего, в ссудной форме) направляется в экономически развитые страны. Это объясняется меньшим предпринимательским риском, сдвигами в структуре средств акционерных корпораций в пользу заемных, а также стремлением фирм в странах-реципиентах не допускать перехода контрольного пакета акций в собственность зарубежных владельцев [300, с. 144].

Пострановая структура вывоза капитала также существенно изменилась. Так, США из нетто-кредитора превратились в нетто-должника (в 1996 г. импорт капиталов из-за рубежа достигал 5,1 трлн долл. против экспорта в 4,3 трлн), а Япония, наоборот, стала крупнейшим в мире нетто-экспортером капитала. Отметим также, что общая сумма вывоза капитала во всем мире составила 14,1 трлн долл. (1998 г.), в том числе 2,8 трлн пришлось на прямые частные инвестиции, и 11,3 трлн на экспорт в ссудной форме [4, с. 37, 41].

Структура совокупного капитала и особенности его кругооборота неизбежно сказываются на эффективности функционирования, что подтверждается динамикой ВВП и показателями капиталоемкости (капиталоемкости). В 1960–1998 гг. в целом по странам «большой семерки» отдача на функционирующий капитал выросла в сопоставимых ценах в 3,3 раза, тогда как сам капитал — в 4,7 раза. Другими словами, удельная капиталоемкость понизилась на 29 %, или (что то же самое) капиталоемкость увеличилась на 41 % (см. табл. 28). Правда, нет оснований рассматривать проявление таких тенденций только как снижение экономической эффективности. Дело в том, что в анализируемый период произошли важнейшие структурные преобразования в расширенном воспроизводстве, наращивались инвестиции не только в производственную, но и в социальную инфраструктуру. С этим фактором, а также с ограничителями рыночного спроса и был связан рост капиталоемкости и повышение корреляционного коэффициента (который выражает отношение между размерами ВВП и величиной совокупного капитала, занятого в реальной экономике).

Одновременно в структуре ВВП на стадии производства произошли важные сдвиги, связанные с интенсивным научно-техническим прогрессом. В результате отраслевые пропорции производства, занятости, а следовательно, и поотраслевого распределения функционирующего капитала также претерпели существенные изменения. Прежде всего, это сокращение удельного веса отраслей I группы, стабилизация, а с 80-х гг. — уменьшение доли отраслей II группы и, наконец, форсированное повышение удельного веса отраслей III группы (в чем и проявил себя процесс сервисизации экономик рассматриваемых стран). В то же время значительно возросла доля информсоставляющих в капитале, занятости и произведенном продукте (чистом или конечном).

Одинаковые тенденции в пострановом варианте проявлялись специфично в рамках общей неравномерности развития. Поэтому закономерно эволюционировали национальные индикаторы ВВП (как отдача на функционирующий капитал) при постоянно изменяющихся условиях и факторах экономического роста. Результатом стали сдвиги в пострановом распределении ВВП в группе государств «большой семерки» (см. табл. 29).

Таблица 28

*Динамика совокупного общественного капитала в реальной экономике и ВВП в странах «большой семерки» (в долл. США, в ценах 1998 г.)\**

Год	Совокупный капитал, функционирующий в реальной экономике		ВВП		Капиталоёмкость		Капиталоотдача	
	трлн долл.	индекс	трлн долл.	индекс	коэффициент	индекс	коэффициент	индекс
1960	17,0	100,0	5,1	100,0	3,33	100,0	0,300	100,0
1970	30,1	177,1	8,1	158,8	3,72	111,7	0,269	89,7
1980	43,3	241,8	10,4	203,9	4,16	124,9	0,240	80,0
1990	58,6	344,7	14,5	284,3	4,04	121,3	0,248	82,7
1998	80,2	471,8	17,0	333,3	4,72	141,7	0,212	70,7

\* См. сноску к табл. 13.

Таблица 29

*Сдвиги в пострановом распределении объемов ВВП группы «большой семерки» (в % к общему итогу\*, в ценах 1990 г., пересчет валют осуществлен по их покупательной силе)*

Страна \ Год	1960	1980	1998
США	50,6	46,4	46,6
Япония	8,8	15,1	17,2
Германия	11,6	10,7	10,1
Франция	8,0	8,6	7,7
Великобритания	10,4	7,4	7,2
Италия	6,8	7,5	6,8
Канада	3,8	4,3	4,4

\* 4, 1968, 1989, 1999; 28, 1999, с. 214–215; 2000, с. 230–231.

Таким образом, за указанный период соотношение экономических сил между странами «семерки» несколько изменилось. Удельный вес США за 1960–1998 гг. сократился на 4 процентных пункта, Великобритании — на 3,2, Германии — на 1,5, Франции — на 0,3. Одновременно Японии повысился на 8,4 процентных пункта, а Канады — на 0,6. Доля Италии оставалась без изменений. Эти данные отражают и пострановую структуру общественного капитала, занятого в реальной экономике.



Национальные особенности кругооборота капитала наглядно прослеживаются по данным об акционерных компаниях, по динамике норм прибыли и пропорциях ее распределения в таких ведущих экономиках, как американская, японская или германская.

Успешное развитие систем маркетинга и менеджмента информационной эпохи повлияло на повсеместное снижение уровня запасов продукции. Так, в 1976–1998 гг. их отношение к сумме продаж в расчете на 1 месяц снизилось в США с 1,84 до 1,39, в Японии — с 2,34 до 1,24, в Германии — с 2,35 до 1,73. Причем в абсолютные лидеры этого процесса вышла Япония в силу того, что здесь придают особое значение проблемам оптимизации систем управления. В связи с существенными изменениями в технологической структуре функционирующего капитала и ростом фондовооруженности труда норма прибыли в целом обнаружила тенденцию к снижению, однако не везде и в течение не всего рассматриваемого периода. Если в Японии и Германии эти показатели отношения прибыли к активам или к продажам действительно снижались (например, в Японии в 1980–1996 гг. отношение чистой прибыли к активам уменьшилось с 2,46 до 1,58 и к сумме продаж — с 2,15 до 1,48, а в Германии — соответственно с 1,52 до 1,26 и с 1,03 до 0,91), то в США тенденции были весьма своеобразны. До начала 90-х гг. эти показатели здесь также снижались, но в дальнейшем в обстановке беспрецедентного по продолжительности периода экономического подъема и форсированного роста капитализации финансового рынка они заметно возросли. Причем отношение чистой прибыли к сумме активов американских фирм вплотную приблизилось к уровню середины 70-х гг., а к сумме продаж — заметно превзошло их. Так, в 1976 г. отношение чистой прибыли к активам составило 7,3 %, а в 1997 г. 6,56, по отношению к сумме продаж, соответственно, 5,28 и 6,29 [28, 1999, с. 214–215; 2000, с. 230–231; 4, 1968, 1989, 1999].

С точки зрения конкретных параметров и результатов воспроизводства существенную роль играли условия привлечения заемных капиталов в форме банковского кредита. Деформация структуры общественного капитала и опережающее накопление ссудных средств породили серьезные перемены на денежном рынке в соотношении спроса и предложения. В результате норма ссудного процента обнаружила повсеместно тенденцию к снижению, вследствие чего издержки по привлечению кредитных ресурсов заметно уменьшались. Например, в 1960–1996 гг. их отношение к сумме продаж сократилось в Японии с 3,24 до 0,97 %, в Германии — соответственно с 1,37 до 0,92 и в США с 5,28 % в 1976 г. до 2,92 % в 1997 г. Это сопровождалось однако разнонаправленными сдвигами в показателях ликвидности. Так, в США отношение текущих активов к сумме текущих пассивов снизилось с 251,2 % в 1960 г. до 134,94 % в 1997 г., но в

Японии это соотношение, долгое время державшееся на уровне 115–118 %, со второй половины 80-х гг. стало повышаться в результате ухудшения условий воспроизводства в целом и банковского кризиса, в частности. Если в 1976 г. оно составило 115,7 %, то в 1997 г. выросло до 130,1 %. В Германии этот индикатор также повысился — со 133,3 % в 1975 г. до 148,3 % в 1995 г. Одновременно росла норма амортизации основного капитала, причем особо высокий уровень данного показателя был отмечен в Германии, где в 1960 г. отношение амортизации к сумме основного капитала составило 9,6 %, а в 1995 г. — уже 16,3 % [28, 1999, с. 214–215; 2000, с. 230–231; 4, 1968, 1989, 1999].

Кумулятивным выражением экономической эффективности функционирующего капитала выступают условия распределения полученного валового дохода. Во всех рассматриваемых странах прослеживается тенденция к росту доли расходов на персонал в сумме продаж. Например, в Японии в 1960–1996 гг. она выросла с 11,83 % до 16,2 %, в Германии (1995 г.) — до 25,3 %. Высокий удельный вес этих издержек в США стал прямым следствием особых условий формирования стоимости рабочей силы и заработной платы в этой стране.

Важно отметить и новые сдвиги в распределении корпоративной прибыли. Здесь наблюдаются такие закономерности, как повышение суммы налогов на корпорации и, соответственно, снижение доли прибыли после их уплаты. Это, в свою очередь, ведет к уменьшению удельного веса дивидендов (хотя их общий уровень остается в ряде случаев высоким, и прежде всего, в США). В Японии в 1960–1996 гг. доля налогов в прибыли корпораций в целом поднялась с 39,6 % до 51,2 %. Иная картина отмечалась в США, где доля налогов в прибылях корпораций снизилась в 1960–1997 гг. с 44,7 до 26,2 %, вследствие чего значительно повысилась сумма прибылей после уплаты налогов и произошел рост дивидендов. Средний уровень последних, составивший в 1960 г. 12,12 %, в 1987 г. исчислялся в 17,84 %, а в 1997 г. — уже в 20,96 %. Противоположная ситуация отмечалась в Японии: здесь уровень дивидендов снизился с 10,37 % в 1960 г. до 9,96 % в 1986 г. и 6,70 % в 1996 г. [там же].

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что кредитно-банковская система сегодня занимает уникальное место как в общей структуре функционирующего капитала, так и в его кругообороте в процессе расширенного воспроизводства. Это не просто неотъемлемая часть экономического механизма. Не будет преувеличением сказать, что кредитно-банковская система информационной эпохи — решающий центр современного хозяйства, нормальное функционирование которого выступает одним из базальтернативных условий устойчивого экономического роста, распределения наличных ресурсов и их эффективного использова-

ния. Такая роль данной системы объясняется тем, что товарно-денежные отношения в концентрированной форме реализуются, в первую очередь, в форме платежно-расчетного оборота, опосредствуемого кредитно-банковской сферой. В ней сосредоточены практически все наличные денежные средства, и, следовательно, именно с помощью кредитно-банковской системы происходит их распределение и перераспределение в отраслевом, технологическом и функциональном аспектах. Концентрация ссудных капиталов, как и всей связанной с ними информации, служит основой особого положения банков и прочих кредитных структур по отношению к клиентуре, и в том числе к акционерным компаниям и другим хозяйствующим субъектам. Далеко неслучайно в рамках концернов или финансово-промышленных групп альянс коммерческого банка, страховой и инвестиционной компаний расценивается как их финансовый центр, выполняющий специфические управленческие функции, которые образуют особую часть финансового менеджмента. Без нормального их функционирования все другие составляющие управленческой системы и системы воспроизводства в целом работать не могут.

Функционирующие ссудные средства характеризуются опережающим накоплением по сравнению с основным капиталом, и особенно форсированным ростом фиктивных и валовых ресурсов, что чревато серьезными последствиями для экономик рассматриваемых стран. Речь идет, главным образом, о США, поскольку отрыв ссудных от кругооборота реальных капиталов здесь в перспективе будет нарастать из-за неизбежного снижения темпов развития при повышении значения экологических ограничений, с одной стороны, а с другой, — лимитированных возможностей роста внутренних государственных долгов и экспорта капиталов в рамках мирового хозяйства. Опасность продолжает также исходить и от крупномасштабных спекуляций на фондовых и валютных биржах, чему способствует либерализация движения капиталов и что уже приводило к серии финансовых кризисов глобального масштаба.

## **§ 2. Роль перераспределительных систем в функционировании общественного капитала**

Функционирование совокупного общественного капитала неотделимо от перераспределительных систем, в том числе государственных финансов, кредита, денежно-ценового механизма. Такие системы обеспечивают важные условия его кругооборота, дополняя собственные механизмы воспроизводства капитала. Более того, как показывает практика, в ходе социального прогресса роль и значение перераспределения в обществе закономерно повышается, а функции — диверсифицируются.

Выстраивать какую-либо иерархию отдельных перераспределительных структур было бы безосновательно — в функциональном плане они выполняют разные и взаимодополняющие задачи и потому несопоставимы. Однако, их можно сравнивать количественно, имея в виду реальную роль таких систем в перераспределении той или иной части национального дохода или конечного общественного продукта. В этом смысле первенство принадлежит системе госфинансов, включая центральный и местный бюджеты, автономные или присоединенные бюджеты, а также внебюджетные фонды.

Госфинансы обеспечивают выполнение государством своих функций — административно-управленческих, военных, экономических и социальных. Они представляют собой единый комплекс, характерной чертой которого стало беспрецедентное повышение роли и значения экономических и социальных составляющих. Добавим, что в ходе экономического развития и роста ВВП на современном этапе финансовая база государственной бюджетной системы намного расширилась (то есть увеличилась абсолютно и относительно та часть ВВП, которая перераспределяется с помощью финансовой системы, и адекватно увеличились размеры госбюджетов). Об этом можно судить по следующим данным. В 1990–1998 гг. ВВП экономически развитых государств вырос в 14,4 раза, достигнув в 1998 г. 21,6 трлн долл., а удельный вес госфинансов в ВВП повысился с 15–17 % перед Первой мировой войной до 48–52 % к концу XX в. (то есть объем госфинансов вырос в 45 раз) [см. сноску к табл. 13; 4, 2000, с. 114, 187]. Сегодня практически нет ни одной экономической структуры, которая могла бы сравниться с государством по величине располагаемых ею финансовых ресурсов. Уже одно это свидетельствует о качественном и количественном усилении роли и значения госфинансов с точки зрения конкретных условий функционирования совокупного капитала. Таким образом, степень воздействия госфинансов на темпы, пропорции, структурные параметры и эффективность экономики, а также социальной сферы значительно возросла.

Важные экономические последствия имели структурные сдвиги в расходной части госфинансов, в которой значительно повысилась доля ассигнований на экономические и социальные цели. Расходы осуществляются в различных формах — инвестиций, госзакупок и заказов, кредитов, дотаций, субсидий. Их необходимость (прежде всего, ассигнований инвестиционного характера) обусловлена особенностями функционирования государственного сектора, в котором требования закона средней нормы прибыли не могут соблюдаться (то есть норма прибыли в них ниже, чем в частнопредпринимательском секторе, а то и вовсе отсутствует). Помимо производственной и социальной инфраструктуры, государство активно участвует в развитии капиталоемких отраслей стратегического назначения, а также отраслей высоких технологий, особенно на первых этапах их развития. В ряде стран

Западной Европы (Великобритания, Франция, Германия, Италия, Швеция, Австрия) с их высоким удельным весом госсектора в экономике значительная часть госинвестиций направляется в отрасли добывающей промышленности, транспорт, связь, атомную энергетику. Кроме того, происходит расширение функций государства в форме экономического регулирования и координации хозяйственной деятельности.

Характерной чертой развития финансовой системы в развитых странах во второй половине XX в. стало резкое повышение роли расходов на социальные цели. Главными статьями этих расходов являются затраты на образование, здравоохранение, социальное обеспечение и защиту, жилищное строительство и коммунальные службы [147, с. 19–20]. Доля расходов на эти цели в общей сумме бюджетных ассигнований достигла самого высокого уровня: она лидирует в бюджетных расходах. Так, за 1980–1997 гг. удельный вес этих статей вырос: в США с 48,8 % до 53,5 %, в Германии, соответственно, — с 55,8 до 62,4, в Великобритании — с 43,7 до 51,7, во Франции — с 64,4 до 68,1, в Италии — с 48,8 до 51,5 и в Канаде — с 43,8 до 54,6 % [28, 2000, с. 256–257; 4, 1995, 1999].

Очевидно, что значительная часть чистого или конечного продукта, выделяемая на социальные цели, теснейшим образом связана с хозяйственными нуждами. Например, образование обеспечивает подготовку кадров, здравоохранение — поддержание армии труда в работоспособном состоянии, то же относится и к жилищной или коммунальной проблемам; наконец, выплаты пенсий и пособий способствуют увеличению платежеспособного рыночного спроса.

Роль бюджета в целом и его экономических и социальных расходов продолжает ныне усиливаться, чтобы с помощью своих ассигнований государство могло реализовать те функции, которые сама рыночная экономика осуществить не в состоянии, но без которых совокупный общественный капитал функционировать не в состоянии.

Все вышесказанное относится и к экологическим проблемам, которые в последней трети XX в. вступили в фазу острого и нарастающего кризиса. Хотя на уровне отдельных государств и их объединений были разработаны меры противодействия, в глобальном масштабе они не дали должного результата. Правда, в ряде стран, прежде всего, экономически развитых, например, в Японии, они оказались достаточно эффективными. Особую проблему создают США: на них приходится 4,6 % мирового населения, 21,7 % мирового ВВП и в то же самое время около 25 % общего объема загрязнения окружающей среды [142, с. 161]. Остро стоит вопрос экологии и в районе Рейна, а также в других местностях Европы.

Само наличие перечисленных компонентов в составе государственных бюджетных расходов есть прямое следствие ситуации, при которой

только с помощью специальной государственной политики можно решить выдвинутые самой жизнью проблемы. Дело здесь не только в их глобальном или общенациональном характере. Суть в том, что частнособственнический интерес противостоит ассигнованию средств на соответствующие расходы, ведущие к понижению нормы предпринимательской прибыли. Если же частные капиталы и участвуют в финансировании социальных или экологических программ, то в основе этого лежит целенаправленная политика государства принудительного или стимулирующего характера.

Наконец, особое место в системе госфинансов занимают расходы, связанные одновременно с экономическими, социальными и экологическими проблемами. Речь идет о науке и всей сфере НИОКР, получившей в условиях научно-технической революции приоритетное значение. Неслучайно размеры занятости в данной сфере на этапе информационной революции значительно выросли. Достаточно привести такие данные: число ученых и инженеров в расчете на 1 млн населения в 1995 г. составило в США — 3732, Великобритании — 2417, Германии — 2835, Японии — 3309, Канаде — 2656, Италии — 1325. В среднем в странах «большой семерки» государство финансирует около 1/3 ассигнований на НИОКР, причем абсолютным лидером среди них выступают США. На них приходится 45 % бюджетных ассигнований «семерки» на эти цели [3, 1999, с. 30–31, 209, 211, 213; 28, 2000, с. 266–267].

Повышение роли госфинансов на современном этапе сопровождается заметными пострановыми особенностями в механизмах мобилизации бюджетных поступлений. Главным методом финансирования бюджета были и остаются налоги, за счет которых в среднем обеспечивается 75–85 % ординарных госбюджетных доходов. Определенные изменения происходят в отношении государственных и местных налогов, с одной стороны, и прямых и косвенных, с другой. Соотношение государственных и местных налогов национально специфично и характеризуется большими расхождениями по странам. Только в двух крупнейших государствах — США и Японии удельный вес госналогов в общей сумме налоговых поступлений в 1998/99 фин. г. составил 59,0 %, а остаток (41 %) пришелся на поступления от местных налогов, доля которых в последние десятилетия росла. В других странах доля местных налогов много меньше (в Германии в 1998/99 фин. г. — 12,3 %, во Франции — 18,1 %). В ряде государств госналоги абсолютно доминируют: например, в Великобритании в этом же году на них приходилось 95,4 % [4, 1989, с. 87; 1999, с. 115; 5, 1999, с. 186–187]. Столь существенные расхождения объясняются, прежде всего, системой разделения финансовых полномочий между центром и местами, т. е. национальными особенностями государственного устройства. Так, в США и Японии оно характеризуется крупным объемом прав

местных властей, в том числе в финансовой сфере. В Великобритании, Италии, Германии и Франции в этом отношении прослеживается несравненно большая степень финансовой централизации.

Структура налоговых поступлений по признаку прямого и косвенного обложения также достаточно своеобразна. Общеизвестно, что косвенные налоги взимаются по пропорциональным ставкам (т. е. независимо от уровня доходов и семейного положения плательщика), и поэтому они считаются самым несоциально-ориентированным видом обложения населения. В ходе социально-экономического развития общей закономерностью становится переход от косвенного обложения к преобладанию прямого. В странах «большой семерки» эта тенденция реализуется очень неравномерно. Уникальны с точки зрения абсолютного преобладания прямых налогов в общей сумме налоговых поступлений данные по США. И более того, доля косвенных налогов здесь продолжала снижаться: за 1980–1998 гг. с 12,1 до 4,5 %. В других странах за последние два десятилетия в рамках реализации принципов теории предложения доля косвенных налогов или повысилась, или оставалась почти неизменной. Например, в Японии за эти годы она выросла с 29,9 до 40,4 %, а в Великобритании увеличилась всего с 41,6 до 44,9 %, в Германии — с 54,2 до 56,4, во Франции — с 60,0 до 62,2 % [4, 1989, с. 85, 1999, с. 113].

Обращает на себя внимание высокий удельный вес в косвенных налогах универсального налога, носящего в разных странах различные названия. Например, в Японии — это налог на потребление и его удельный вес в косвенных налогах в 1998/99 фин. г. достиг 48,5 %; в США — это акциз на товары (75 %); в Великобритании, Германии и Франции — это налог на добавленную стоимость (соответственно — 53, 48 и 72 %) [4, 1989, с. 85, 1999, с. 113].

Что касается прямых налогов, то существенно важно их распределение на подоходный и корпоративный (или — налог на юридических лиц). При этом в последнем наблюдается тенденция к снижению обложения прибылей корпораций и фирм. С точки зрения распределения экономически развитых стран по удельному весу корпоративного налога их можно классифицировать следующим образом. В первой группе удельный вес обложения корпораций относительно невелик. Речь идет, прежде всего, о США, где в 1998/99 фин. г. доля корпоративного налога в общей сумме прямых налогов составила 18,6 %, а также о Германии (12,2 %). Ко второй группе относятся страны с наиболее высоким обложением корпораций: это Япония (40,6 %) и Франция (40,8 %). Великобритания занимает промежуточное положение (25,1 %). Таким образом, подоходный налог повсеместно лидирует в прямых налогах, причем за последние 25 лет прослеживается рост его доли во Франции и Великобритании и некоторое

снижение в Германии и Японии. В США данный показатель оставался практически неизменным [4, 1989, с. 85; 1999, с. 113; 142, с. 121–122].

Одновременно расширяются примыкающие к налогам другие поступления, которые в своей значительной части мало чем отличаются от налогового обложения (в силу их по существу принудительного характера). Они представлены отчислениями, взимаемыми как с персонала, так и с корпораций, в различные социальные фонды. По сравнению с налогами доля таких отчислений на социальные нужды достаточно высока (например, в США она составляла в 1998/99 фин. г. 33,7 % суммы государственных налогов, в Японии — 57,9 %, в Великобритании — 21 %, в Германии — 83 %, во Франции — 76 % и в Италии — 51,5 %). Характерно, что в целом прямые налоги и неналоговые отчисления распределяются между персоналом и корпорациями в следующих пропорциях: в США в 1998/99 фин. г. — 69 : 31, в Японии — 54 : 46, в Великобритании — 70 : 30, в Германии — 66 : 34, во Франции и в Италии одинаково — 54 : 46 [4, 1999, с. 115]. Удельный вес персонала в общей сумме налогов и неналоговых отчислений в целом повсеместно преобладает над долей корпораций, которая остается наименьшей в США и Великобритании. Доля прямых налогов и неналоговых отчислений в доходах персонала характеризуется следующими данными (1998/99 фин. г.): наибольшая отмечалась в Германии — 19,9 % и США — 16,6 %; в Великобритании, Франции и Италии она находилась на уровне 15 %, а в Японии была наименьшей — 12 % [150, с. 76–77].

Поскольку для покрытия бюджетных расходов обычных поступлений, как правило, не хватает, то образующийся дефицит финансируется за счет внутренних кредитных источников, а также внешних заимствований. В связи с этим растет сумма государственной задолженности. Так, в США правительственный долг за 1981/82–1999/2000 фин. гг. увеличился с 34 % ВВП до 57 %, в Японии, соответственно, с 41 до 108 %, в Германии — с 25 до 62 %, во Франции — с 16 до 67 % и в Италии — с 48 до 118 %. В абсолютных величинах лидирует госдолг США, который в 1998/99 фин. г. достиг 5,6 трлн долл. против 1,9 трлн в 1985/86 фин. г. [4, 1987, с. 67–68; 1999, с. 72–73; 241, с. 40–41]. В структуре госдолгов представлены облигационные госзаймы среднесрочного и долгосрочного характера, казначейские векселя и билеты, сберегательные ценные бумаги, а также кредиты. В качестве кредиторов государства выступают центральные и коммерческие банки, а также другие кредитно-финансовые институты и частные лица. В ряде стран отмечается высокий удельный вес нерезидентов в составе кредиторов государства. Например, в США в 1998 г. на них приходилось 35 % общей суммы госдолга. Иностранные инвесторы были представлены, прежде всего, Японией, превратившейся на современном этапе в мирового кредитора. В других странах «семерки» доля внешнего



долга была минимальной: например, в Великобритании в 1998/99 фин. г. она была равна всего 2,4 % и в Италии — 1,1 % [8, 1999, с. 927; 4, 1999, с. 127; 181, с. 60–62].

Добавим, что в последние годы власти США, а также других государств взяли курс на нормализацию бюджетного положения, который характеризуется двумя закономерностями. Во-первых, увеличившимися расходами по управлению госдолгом. В среднем они составляли 12–13 % бюджетных расходов. Исключением была Япония, где они достигли 24 % в связи с быстрым ростом бюджетных дефицитов в условиях экономической депрессии 90-х гг. Во-вторых, практически повсеместно (кроме Японии конца 90-х гг.) были приняты меры по сокращению бюджетных дефицитов. В результате их общая ежегодная сумма в странах «большой семерки» снизилась с 4 % ВВП в 1982 г. до 2,2 % в 1990 г. и 1,2 % в 1997 г. Более того, в США в результате принятых мер по стабилизации бюджетной системы с 1998/99 фин. г. бюджет стал сводиться с превышением доходов над расходами. Профицит в 1998/99 фин. г. вырос до 69 млрд долл., в 1999/2000 фин. г. — до 79 млрд, и в 2000/2001 фин. г. было намечено довести его до 127 млрд долл. [29, 1999, с. 54; 2000, с. 74]. Согласно программам властей, к концу первого десятилетия XXI в. государственная задолженность должна была быть полностью ликвидирована. Однако программа администрации Клинтона просуществовала недолго. С приходом в Белый дом президента Дж. Буша финансовый курс был пересмотрен, и президент запросил на увеличение бюджета Пентагона в течение ближайших 5 лет 120 млрд долл., имея в виду, что к 2007 г. военные расходы США достигнут рекордной отметки — 451 млрд долл. Рост военных ассигнований был связан с созданием новых видов вооружения и боевой техники и развертыванием системы новой противоракетной обороны (НПРО). Вместе со снижением налогов это означает повышение бюджетных дефицитов в 2002 г. до 106 млрд долл. и в 2003 г. — до 80 млрд долл. [308а, 04.02.2002].

Среди факторов экономического роста и условий воспроизводства совокупного капитала для современного бизнеса существенное значение имеют налоговые льготы, а также льготный режим амортизационных списаний, которые стимулируют инвестиционный процесс. Налоговые льготы в области личных доходов в основном способствуют расширению расходов на индивидуальное потребление и частично — росту сбережений. Сбережения с помощью кредитно-банковской системы могут быть использованы для целей экономического кредитования. А вместе они увеличивают рыночный платежеспособный спрос.

Воздействие налогов на динамику ВВП и условия воспроизводства совокупного капитала зависят от структуры налогообложения. На стадии визи-

мания налоги означают изъятия из личных доходов и потенциального инвестиционного фонда. С точки зрения личных доходов происходит сокращение потребительских расходов и личных сбережений. Налоговые изъятия сопровождаются уменьшением расходов на продовольствие и другие товары первой необходимости, а также — на одежду, жилищные и культурные нужды. С позиции предпринимательских доходов пропорции инвестиционного остатка (т. е. разницы между потенциальными инвестициями, с одной стороны, и налоговыми изъятиями, с другой) не должны измениться, однако при этом сокращается общий объем капиталовложений, а следовательно, происходит снижение темпов экономического роста [288, с. 31–33].

Госбюджетные расходы, в свою очередь, оказывают существенное воздействие на темпы и пропорции рыночного спроса и экономической динамики в целом. Они складываются из трех основных компонентов: оплаты труда служащих госаппарата и социальных выплат, госинвестиций и госпотребления. С точки зрения личных доходов служащих госаппарата и социальных выплат их расходование на цели индивидуального потребления означает падение размеров уменьшения спроса на стадии налоговых изъятий. В результате оказывается, что в конечной структуре личного потребительского спроса спрос на продовольствие и другие товары первой необходимости почти не изменяется, но уменьшаются затраты на одежду и культурные нужды, и в меньшей степени — на жилье, отопление и освещение.

С позиций инвестиционного фонда государственные расходы на цели капиталовложений выступают как дополнение к частным инвестициям (то есть они увеличивают инвестиционный фонд и тем самым расширяют рыночный платежеспособный спрос на инвестиционные товары). Вместе с тем, происходит заметная корректировка структуры инвестиций, поскольку госинвестиции направляются, в первую очередь, в отрасли производственной и социальной инфраструктуры, характеризующейся большой капиталоемкостью, медленной скоростью оборота капитала и низкой рентабельностью (или даже отсутствием таковой) [288, с. 41–42].

Часть бюджетных средств идет на нужды госпотребления, к которым относятся военные расходы и ассигнования на содержание и обеспечение функционирования госаппарата. Определенная доля этих расходов принимает форму личных доходов военнослужащих, лиц, занятых в органах правопорядка, и других государственных служащих, что расширяет данный сегмент совокупного рыночного спроса. Военные расходы на приобретение боевой техники и предметов вооружения формируют специфическую часть рынка. То же относится и к обеспечению функционирования собственно госаппарата (здания, канцелярское оборудование, связь, информационное обеспечение и т. п.). В целом все вышеперечисленное выступает как часть конечного совокупного рыночного спроса.

Указанные взаимозависимости дополняются различными мультипликаторами, присущими разным видам расходов. Данные по развитым экономикам свидетельствуют, что наибольшим мультипликатором обладают частные инвестиции в основной капитал (их коэффициент равен в среднем 2–2,5). Госинвестиции им практически не уступают, а в отдельных случаях коэффициент по ним оказывается даже немного больше (кстати, на этом основываются кейнсианские и некейнсианские трактовки приоритетной роли инвестиций в расширении рыночного спроса в обстановке экономических трудностей). Мультипликатор фонда личного потребления меньше инвестиционного мультипликатора в среднем на 20–25 % и еще меньше (почти вдвое) мультипликатор государственного потребления (без их части в форме личных доходов) [288, с. 47]. В отношении налогов известно, что их мультипликатор, как показали конкретные исследования, во всех случаях уступает индикаторам инвестиций и госрасходов, поскольку при падении налогов прирост потребления оказывается меньше на величину сбережений, а прирост госинвестиций стимулирует непосредственно прирост ВВП.

Приведенные выше данные о структуре функционирующего капитала свидетельствуют об особом месте, которое в ней занимает ссудный капитал. Поэтому безальтернативным условием кругооборота и воспроизводства совокупного капитала является нормальное функционирование кредитно-банковской системы. Другими словами, кредит выступает как решающий источник финансирования экономического развития, процессов хозяйственной модернизации в условиях информационной эпохи. Именно кредит обеспечивает межотраслевое перераспределение большей части наличных капиталов, значительно облегчая финансирование процесса структурной модернизации экономики. В том же направлении действуют системы сокращенной по срокам амортизации, а также различные налоговые и кредитные льготы, которыми пользуются, прежде всего, высокотехнологичные отрасли и производства. Отмеченные системы реализуются в структурных сдвигах в источниках ссудных капиталов и в операциях кредитно-банковской сферы, отражаемых в балансах банков и других институтов. Так, среди источников ссудного капитала значительно повысился удельный вес амортизационных отчислений и сбережений населения: в 1998 г. в структуре совокупных сбережений экономически развитых стран на них приходилось, соответственно, 56 и 21 %. А временно свободные оборотные средства и денежные накопления государства отошли на второй план.

В пассивах банковской системы стран «большой семерки» доминируют депозиты, на которые в 1998 г. в среднем приходился 61 %. Наибольший удельный вес депозитов отмечался в Великобритании (90 %) и наименьший — в Италии (42 %). Основу банковских вкладов составляли

срочные депозиты — около 2/3 их, а депозиты до востребования, соответственно, были примерно в два раза меньше [99, с. 34, 36]. В США, Великобритании и Германии доля срочных депозитов была выше средних показателей для всей «семерки».

Все это значительно облегчает банкам маневрирование кредитными ресурсами, особенно используемыми в целях структурной модернизации экономики и перераспределения денежных капиталов между отраслями.

Второй важной статьёй пассивов стали заимствования — кредиты центральных банков и межбанковский кредит. В среднем доля этих капиталов в пассивах составляла 16 %, причем наибольшие показатели были присущи Франции и США. Доля уставного капитала и резервов в коммерческих банках в целом была очень невелика — около 5 %, причем лишь в Италии отмечался более высокий удельный вес этой статьи (12 %) [304, с. 124].

В активах основными направлениями выступают кредиты — ссуды и дисконт, с одной стороны, и операции с ценными бумагами, с другой. На кредиты — главную статью активов в рассматриваемой группе стран в целом, приходилось около 2/3 всех активов. Их наибольший удельный вес отмечался в Германии (77 %), а наименьший — во Франции (54 %). В общей сумме кредита абсолютно доминировали ссуды, а дисконт векселей был невелик. Что же касается портфеля ценных бумаг, то его удельный вес в среднем исчислялся в 22 %, в том числе, наибольший объем операций с ценными бумагами был характерен для Франции и США. Причем доля инвестиций в облигации госзаймов была особенно высока именно в США (до 1998 г.), а также в Италии. Обращает на себя внимание, что американская система финансирования бюджетных дефицитов в значительной мере опиралась на импорт иностранных инвестиций, которые, в свою очередь, к тому же быстро наращивались. Так, в 1998 г. ими покрывалось 33,5 % бюджетного дефицита против 17,6 % в 1980 г. и 6,8 % в 1970 г. Доля внешних заимствований была еще выше в Германии: 46 % в 1998 г. против 16 % в 1980 г., причем она и увеличивалась более быстрыми темпами, чем в США. В Канаде, наоборот, на внешние заимствования в покрытии бюджета приходился всего 21 % [8, 1999, с. 311, 458–459, 930–931].

Важные изменения в структуре кредитной системы на современном этапе также выразились в усилении роли и значения страховых структур (страховых компаний, пенсионных фондов) и специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов (инвестиционных и финансовых компаний, траст-отделов коммерческих банков и специализированных траст-банков, ссудно-сберегательных ассоциаций и кредитных союзов, а также благотворительных фондов). Вместе с тем, коммерческие банки остаются центральными звеньями кредитной системы.

Дальнейшее развитие получили процессы специализации в кредитно-банковской сфере, что наглядно отражается в балансах различных институтов. Так, для балансов сберегательных банков характерно, что их пассивы формируются за счет вкладов населения и частично предприятий и компаний, а в активах доминируют операции по инвестициям в ценные бумаги и предоставление кредитов. В пассивах инвестиционных банков преобладают эмиссии ценных бумаг (их собственных облигаций), в активах — долгосрочные ссуды и капиталовложения. Ипотечные банки формируют свои пассивы за счет эмиссии облигаций, а также собственных накоплений, в их активах лидируют долгосрочные ссуды под залог недвижимости [101, с. 56–58].

Специфичны и балансы небанковских кредитных институтов. Так, в страховых фондах и компаниях подавляющая часть пассивов представлена страховыми взносами, а активов — вложениями в различные ценные бумаги и недвижимость. Аналогичные операции осуществляют и пенсионные фонды. Пассивы ссудно-сберегательных ассоциаций складываются, в основном, за счет взносов вкладчиков, которые затем используются для финансирования жилищного строительства.

Финансовые компании формируют свои пассивы, главным образом, путем выпуска собственных ценных бумаг, а в их активах преобладают инвестиции в облигации госзаймов и выдача потребительских кредитов. Благотворительные фонды создают свои ресурсы за счет денежных взносов и пакетов ценных бумаг, а их активы представлены вложениями в акции и облигации, а также в недвижимость, доходы от которых направляются на различные благотворительные цели — на финансирование систем образования, научно-исследовательских институтов, центров культуры и искусства, церковных организаций и различных общественных структур.

Операции кредитно-банковских институтов опосредствуют движение финансовых потоков в экономике. В их структуре статистика выделяет три компонента — корпорации и фонды, юридические лица (кроме собственно кредитных институтов) и физические лица. Все они, прежде всего, юридические и физические лица, служат основой формирования депозитов в кредитно-банковской системе. В структуре депозитов, как уже отмечалось, доминируют срочные вклады, а значение текущих депозитов и наличности гораздо меньше. Например, в США на срочные депозиты в 1998 г. приходилось 90 % прироста всех депозитов, в Японии — 80 %, в Германии — 78 %. Повышается роль пенсионных и страховых фондов, инвестиционных трестов и структур, занятых размещением ценных бумаг. Их удельный вес в приросте финансовых ресурсов увеличился в 1998 г. в среднем до 55 % в США, Японии, Германии, Франции и Великобритании, причем в США доля этих структур исчислялась в 58 %, а в

Великобритании — в 76 %. Наименьший удельный вес они показали в Японии — 38 % [99, с. 13, 92, 114].

В кредитных ресурсах ощутимо расширился также выпуск ценных бумаг, прежде всего, акций и во вторую очередь — облигаций. Например, в США на ценные бумаги юридических лиц приходилось в 1998 г. 67 % поступлений финансовых средств, в том числе 58 % из них составляли акции и 9 % облигации. В Японии же, наоборот, лидировали кредиты как форма финансирования капиталов юридических лиц (62 %), а эмиссия ценных бумаг им значительно уступала [4, 1999, с. 47–48, 50].

Основная часть финансовых потоков при осуществлении структурной модернизации хозяйства направлялась кредитно-банковской системой, прежде всего, акционерным компаниям. В этом, собственно, и состоит главная функция системы по перераспределению наличных ссудных капиталов. Другим направлением ее активности было финансирование бюджетных дефицитов на кредитной основе, а также экспорт капиталов.

Одновременно существенно активизировались банковские операции по краткосрочному кредитованию. Рынок такого кредитования наращивался форсированными темпами: например, в США только за 1987–1998 гг. он вырос в 2,2 раза, в Японии — в 2,9 раза, в Германии — в 2,4 раза и в Великобритании — в 2,2 раза. В США его объем достиг 42 % ВВП и в Великобритании — 37 %. В других странах «семерки» показатели ниже: в Японии — 29 %, во Франции — 25 % и Германии — 20 % [4, 1989, с. 60; 1999, с. 60]. Рост операций на этом рынке связан с двумя основными причинами: во-первых, с обслуживанием коммерческого кредита и, во-вторых, со спекулятивными операциями на фондовой и валютной биржах.

На современном этапе развития экономики важные изменения происходят и на фондовом рынке. Его общая капитализация по состоянию на 1 января 1997 г. составила 23,5 трлн долл., в том числе 55 % приходилось на США. В других странах с развитыми фондовыми рынками капитализация была много меньше. Так, в Японии она была равна 35 % от показателей США, в Германии — 30 %, в Великобритании — 27 %, в других странах «большой семерки» еще меньше. Одновременно темпы роста фондовых рынков в странах Западной Европы быстро повышались, особенно в Германии, Великобритании и Франции: 1985–1998 гг. их капитализация увеличилась в среднем в 7 раз. Однако это лишь приблизило их к уровню США и Японии: за тот же период показатели капитализации в США выросли в 4,1 раза, а в Японии в 3 раза [99, с. 81–82; 124, с. 12].

Обращают на себя внимание различия в структуре фондовых рынков в странах «большой семерки». Так, в США абсолютно доминирует рынок акций, в Германии и Италии — рынок облигаций, довольно высока доля последнего также в Японии и во Франции (см. табл. 30).

Выпуск в обращение новых партий акций осуществляется прежде всего нефинансовыми, предпринимательскими фирмами и корпорациями, и лишь небольшая часть их — кредитно-банковскими институтами.

Таблица 30

*Капитализация фондовых рынков стран «большой семерки»  
на 1.1.1999 г. (в трлн долл. США)\**

Страна	Акции	Облигации	Всего
США	10,40	2,55	12,95
Япония	2,38	2,17	4,55
Великобритания	2,30	1,24	3,54
Германия	1,09	2,85	3,94
Франция	0,99	0,89	1,88
Италия	0,57	1,23	1,80
Канада	0,55	0,01	0,56

\* 4, 1999, с. 64.

Что касается эмиссии облигаций, то в США и Германии ее выполняют, главным образом, кредитно-банковские учреждения, а также государство. В Японии наибольшая часть эмиссии облигаций приходится на государство; то же прослеживается и в Великобритании, Франции и Италии [125, с. 314–317]. Высокая капитализация рынка облигаций в Японии обусловлена расширением банковского кредитования бюджетных дефицитов в 90-х гг., а в Германии и Италии — традиционно высоким удельным весом этой формы мобилизации капиталов корпораций в силу меньших издержек, связанных с пониженным процентом по облигациям — частным и государственным по сравнению с доходом по акциям (дивидендом).

Опережающее накопление ссудного капитала неизбежно изменяло рыночное соотношение спроса и предложения на него, в результате чего норма ссудного процента закономерно падала (см. табл. 31).

Из данных таблицы видно, что во всех странах прослеживалась общая тенденция к сокращению нормы ссудного процента. Динамика учетной ставки центральных банков подкрепляется такой направленностью процентных ставок по депозитам и ссудам в коммерческих банках и других звеньях кредитной системы и на рынке гособлигаций. Например, в США в период с 1988 по июнь 1999 г. прайм рэйт снизился с 10,5 до 7,75 %, в Японии — онкольный процент упал с 4,37 до 0,03 %, а процент по 10-летним гособлигациям — с 4,75 до 1,60 %. В Великобритании средняя ставка межбанковского кредита уменьшилась с 13,0 до 5,09 % [4, 1999, с. 61–62]. То же самое происходило и в других странах.

Таблица 31

## Динамика процентной ставки центральных банков (в %)\*

Страна \ Годы	1974 г.	1985 г.	1999 г.
США	7,75	7,50	5,00
Япония	9,00	5,00	0,50
Великобритания	11,50	11,38	5,11
Германия	6,00	4,00	2,50
Франция	13,00	8,75	3,30
Италия	8,00	15,00	3,00
Швейцария	5,50	4,00	0,50

\* 8, 2000, с. 107, 467, 487, 577, 981, 989.

Снижение нормы ссудного процента приобретает особое значение в условиях, когда в общей массе функционирующего капитала абсолютно доминирует ссудный капитал, то есть заемные средства.

Для нормальных условий работы кредитно-банковской системы очень важно состояние ее ликвидности. В этой связи показательны соотношения между суммой кредитов и инвестиций в ценные бумаги и общей суммой депозитов: лучшие показатели прослеживались в Великобритании и Канаде — соответственно, 90 и 118 %. В Японии формальные показатели положительны, однако особенность ситуации здесь заключается в том, что они не отражают действительного положения. В результате крупномасштабных спекуляций банков на фондовом рынке и рынке земельных участков во второй половине 80-х гг. комбанки понесли большие убытки, что явилось одной из основных причин депрессивного состояния экономики в стране вплоть до начала XXI в. [172, с. 16; 192, с. 42]. В ряде членов «большой семерки» эти индикаторы оказались несколько хуже (например, в США — 142 %, Германии — 147 %). Но поскольку экономическое положение этих государств, особенно США, достаточно стабильно, устойчивость их банковской системы не внушает больших опасений. Действительно, коэффициент отношения кредитов и займов к сумме депозитов в США в 1998 г. составил 106 %, в Германии 118 %. Лишь в Италии и во Франции анализируемые показатели заметно превышают обычные уровни, что свидетельствует о нарастании противоречий в условиях проведения ими скоординированной с 1999 г. кредитно-денежной политики. Отметим, что одним из новых индикаторов ликвидности может служить отношение портфеля ценных бумаг к сумме банковских активов: средняя приемлемая норма колеблется в пределах 20–25 % [172, с. 66–69].



Помимо кредитных операций (депозитных, учетных, ссудных, инвестиционных) коммерческие банки и другие кредитно-финансовые институты осуществляют комплекс платежно-расчетных операций, имеющих решающее значение в рыночной экономике. Без нормально работающего расчетно-платежного механизма рыночная экономика функционировать не может. Операции с депозитными капиталами осуществляются, главным образом, в форме безналичных расчетов. Лишь небольшая их часть производится в налично-денежной форме. Основу клиринговых расчетов образует сосредоточение средств предприятий, организаций и населения, физических лиц на счетах в кредитно-банковских институтах. В экономически развитых странах действуют хорошо отлаженные системы клиринговых расчетов. Например, главными из них в США являются Нью-Йоркская система (Фэдвайр и Чипз), в Японии система расчетов Японского банка (Никкин-нэт), в Великобритании система расчетов городского типа и система Чапз, в Германии — система расчетов Бундесбанка, во Франции система расчетов Французского банка — Сагитэйр [133, с. 36–38].

По своим масштабам платежно-расчетные операции намного превосходят все другие операции банковской системы. Например, в США в 1997 г. сумма расчетов по системе Фэдвайр и Чипз превысила объем годового ВВП в 80 раз, в Германии в 60 раз и т. п. [4, 1999, с. 19, 73, 173]. Высокоразвитые системы информатики и коммуникаций обеспечивают высокие показатели оборота депозитных средств и общих сумм производимых расчетов.

Особенностью развития кредитно-банковской системы на новом этапе научно-технического прогресса является значительное расширение забалансовых операций. Преобладают в них трасты — операции по доверительному управлению имуществом и фондовыми ценностями. Увеличивается также оказание финансовых и биржевых услуг, лизинг в части размещения движимого и недвижимого имущества, сдаваемого в аренду, факторинг — операции по покупке требований по товарным поставкам, в результате которых продавец получает в форме аванса 70–80 % суммы контракта, проведение ревизий и анализ финансового состояния фирм, их консультирование по различным оперативным вопросам, функционирование системы кредитных карточек, обмен валюты и хранение ценностей клиентов в специальных сейфах и др.

С существенными переменами в сфере финансов и кредитно-банковской системе тесно связаны серьезные сдвиги в структуре и функциональных характеристиках денежного обращения. Развитие кредитно-банковской системы сопровождается нарастающим замещением кредитными, депозитными деньгами денег наличных. Процесс этот имеет дли-

тельную историю, свидетельствующую, что уже в начале XX в. в структуре денежного обращения доминировали депозитные деньги. К концу века их положение еще больше упрочилось. По агрегату M2 в 1998 г. доля депозитных денег в группе стран «большой семерки» достигла 91,6 %, а удельный вес наличных денег равнялся 8,4 %. Подобное соотношение было вызвано не только опережающим накоплением ссудного капитала, но и влиянием информационной революции, когда новая информтехника и средства связи обеспечивают значительное увеличение скорости обращения денежной массы и, соответственно, безналичных платежно-расчетных операций. По отношению к ВВП в группе экономически развитых государств доля агрегата M2 составила 75 %, в том числе 69 % пришлось на депозитные деньги и лишь 6 % на наличные [144, с. 29].

Поскольку в агрегате M1 масса депозитов на текущих счетах недостаточна для обеспечения кругооборота капитала и функционирования всего платежно-расчетного механизма, то используются также средства, находящиеся на срочных и сберегательных счетах, входящих в агрегат M2. Текущие счета употребляются для названных целей непосредственно, так как на них аккумулируются текущие средства юридических и физических лиц. Средства со срочных и сберегательных депозитов, владельцами которых выступают другие экономические субъекты, способны функционально выполнять роль денежных знаков лишь на кредитной основе. Если эти депозиты принадлежат заемщику, то ему, как правило, выгоднее получить кредит под льготный в этом случае процент, размер которого равен разнице между процентом по кредиту и процентом по срочному или сберегательному депозиту.

В мировой статистике при характеристике денежного обращения широко используются данные агрегата M2 как более достоверно отражающие реальную действительность. В табл. 32 показаны изменения, произошедшие в структуре агрегата M2 в странах «большой семерки» за 1960–1999 гг.

Данные таблицы свидетельствуют об абсолютном доминировании депозитных денег. Доля наличных денег в среднем в 11 раз меньше<sup>14</sup>. При этом налицо разброс постранных показателей. Так, в 1999 г. доля наличных денег выше всего была в Италии, ниже всего — в Великобритании. Незначительные удельные веса наличных денег показали также Франция и Канада. Высокая доля наличных денег в Германии, Японии и в США была связана как со значительным удельным весом доллара США и резервных валют других

---

<sup>14</sup> Внедрение в банковскую практику современной компьютерной техники и новейших средств связи сопровождалось дальнейшим сокращением сферы использования наличных денег. Например, заработную плату и жалованье наличными получают в Великобритании 10 % занятых, во Франции менее 10 %, в Германии около 5 %, а в США менее 2 % [10, с. 84].

стран в международном обороте<sup>15</sup>, так и с использованием в ряде стран денежной эмиссии в целях финансирования бюджетных дефицитов.

Таблица 32

## Структура агрегата М2 (в %)\*

Страна	Год	1960	1970	1980	1990	1999
	Вид денег					
США	наличные	9,5	8,1	8,2	7,5	9,2
	депозитные	90,5	91,9	91,8	92,5	90,8
Япония	наличные	10,7	9,4	8,4	7,1	9,2
	депозитные	89,3	90,6	91,6	92,3	90,8
Германия	наличные	18,4	10,5	9,9	10,5	9,9
	депозитные	81,6	89,5	90,1	89,5	90,1
Великобритания	наличные	20,0	18,5	13,7	6,3	4,0
	депозитные	80,0	81,5	86,3	93,7	96,0
Франция	наличные	...	...	7,1	6,4	5,9
	депозитные	...	...	92,9	93,6	94,1
Италия	наличные	20,4	15,6	10,5	8,8	10,6
	депозитные	79,6	84,4	89,5	91,2	89,4
Канада	наличные	14,5	11,0	5,1	6,4	5,8
	депозитные	85,5	89,0	94,9	93,6	94,2

\* 7, 1966; 8, 1970, 1989, 2000.

При всех обстоятельствах, динамика агрегата М2 свидетельствует о значительном повышении его доли по отношению к ВВП (см. табл. 33, в которой для сравнения приведены данные по агрегату М1). Динамика агрегата М2, как, впрочем, и М1, связана, во-первых, с опережающим накоплением ссудного капитала по сравнению с действительным; во-вторых, с тем, что индикатор ВВП показывает величину конечного общественного продукта, то есть не учитывает и не может учитывать промежуточный продукт, и потому не в полной мере способен отражать развитие специализации — рост общественного разделения труда; в-третьих, с влиянием информационной революции и информтехники на функционирование кредитно-банковской системы, поскольку этот фактор противостоит двум предыду-

<sup>15</sup> Об этом можно судить по структуре корзины СПЗ: в 1999 г. на доллар США пришлось 39 %, на немецкую марку 21 %, японскую иену 18 %, а на французский франк и английский фунт стерлингов всего по 11 % [8, 1999, с. XI].

щим и означает значительное увеличение скорости обращения денежной массы и, соответственно, платежно-расчетного механизма.

Таблица 33

Отношение агрегатов M1 и M2 к ВВП стран «большой семерки» (в %)\*

Страна	Агрегат	1960 г.	1970 г.	1980 г.	1990 г.	1998 г.
США	M1	28,4	23,4	17,0	15,6	15,6
	M2	61,8	63,3	61,2	63,7	61,1
Япония	M1	27,1	29,1	29,0	27,8	43,8
	M2	67,4	73,4	86,2	115,1	120,6
Германия	M1	15,7	15,7	17,0	18,4	27,2
	M2	37,8	55,6	62,7	63,3	73,8
Великобритания	M1	...	...	...	...	...
	M2	40,5	34,7	32,3	86,6	92,8
Франция	M1	32,0	25,5	28,7	26,2	22,9
	M2	35,8	39,4	75,0	64,9	67,9
Италия	M1	34,1	44,2	44,2	35,7	35,8
	M2	59,6	78,5	77,3	65,3	52,8
Канада	M1	15,4	17,2	11,2	14,5	20,3
	M2	35,9	38,1	46,8	48,9	62,5

\* 7, 1966; 8, 1970, 1989, 2000.

В результате этих сложных взаимодействий в Японии, Германии, Великобритании, Франции и Канаде отношение агрегата M2 к ВВП в указанные годы повышалось. В США оно оставалось стабильным, что связано, прежде всего, с тем, что именно эта страна выступает как мировой лидер в развитии информтехнологий и информсистем. Понижительная кривая, характерная в последние 20 лет для Италии, объясняется изменением методики расчетов (делающим не совсем сопоставимыми соответствующие данные), а также дефляционной политикой итальянских властей [96, с. 34].

Данные табл. 33 демонстрируют существенные различия между двумя частями денежного обращения — наличными и депозитными деньгами. Дело в том, что наличные деньги обслуживают розничный товароборот и часть личных платежно-расчетных операций, а депозитные операции — внутренний оптовый товароборот, операции по внешнеэкономическим связям, безналичный платежно-расчетный оборот всех видов. Абсолютное доминирование депозитных денег в общей массе денег в обращении можно

объяснить превышением объема оптового оборота над розничным в 3–4 раза, а также другими уже упоминавшимися выше обстоятельствами.

Из этого следует, что объем функционирующих депозитных денег в обращении, как основы безналичных расчетов, обусловлен не их собственными общими размерами, а параметрами торгового оптового оборота и безналичными расчетно-платежными операциями всех видов<sup>16</sup>. Здесь имеет место иная последовательность взаимодействия товарной массы и расчетных операций, с одной стороны, и денег, с другой. В классических же случаях товар на стадии реализации обменивается на наличные деньги. В этом акте находит свое выражение признание его объективной общественной полезности. При операциях, обслуживаемых депозитными деньгами, также имеет место продажа товара, но без участия наличных денег, однако и здесь воплощается акт признания его общественной значимости.

При операциях с депозитными деньгами особую роль приобретает фактор ценообразования, с одной стороны, и фактор контрактной системы, с другой. Дело в том, что оптовая торговля, равно как и внешняя, и другие внешнеэкономические сделки, осуществляется на основе системы хозяйственных договоров (контрактов), в которых заранее оговариваются условия реализации товаров, в том числе их конкретные цены. Заключение таких контрактов обычно предшествует производству соответствующей продукции, то есть последняя производится лишь тогда, когда ей обеспечен сбыт. Это полностью соответствует основным принципам современного маркетинга. Цены контракта отличаются от цен свободного рынка, когда товар поставляется на рынок и цена его реализации (рыночная цена) зависит не только от условий производства, но и от условий реализации. Если же цена контракта определяется заранее на будущий товар, то она имеет своей основой калькуляцию издержек плюс часть будущей вновь созданной стоимости в ее превращенной форме прибыли. Такая калькуляция осуществляется на основе счетных (или расчетных) денег.

Феномен счетных денег в экономической практике не новость. Когда товар обменивается на реальные деньги, на стадии его производства также происходит исчисление — мысленно, идеально — его цены реализации с помощью счетных денег. Это своего рода идеальные деньги, в основу которых, однако, заложены цены конкретные, реальные, рыночные, используемые для целей ценовой калькуляции. При этом цены различных компонентов реализуют в себе пропорции превращенных форм стоимости на стадии до их производства и/или реализации в качестве реальных товар-

---

<sup>16</sup> В экономически развитых странах масштабы безналичных расчетов быстро растут: например, в США за 1991–1999 гг. они увеличились в 1,8 раза, в Японии — в 1,5 раз, в Германии — в 1,4 раза [96, с. 15].

ных стоимостей с учетом данных величин рыночных цен. Здесь счетные деньги выступают в качестве единицы-меры, отражающей реальные стоимостные пропорции, но не несущей в себе никакой собственной стоимостной нагрузки. Таким образом, стоимость различных изделий на добытковой и допроизводственной стадии предполагается как уже измеренная в рамках своей превращенной формы — калькулированной цены. Иначе говоря, еще на стадии заключения контракта имеет место объективное, общественное признание полезности товара, его стоимости и потребительной стоимости, т. е. функции, ранее связанной лишь с рыночной реализацией товара. Реальное бытие счетных денег как единицы-меры имеет своей основой воплощенную в товаре величину стоимости, создаваемую в процессе производства, но реализуемую в условиях рыночных модификаций. Таким образом, рыночные цены способны в большей или меньшей мере отклоняться от величины реальной стоимости и ее ценовых форм на стадии производства.

При контрактной системе определения цен реализации эти акты совмещаются в рамках дорыночной стадии, то есть стадии, предшествующей самому производству соответствующей товарной продукции. Счетные деньги лишь потенциально воплощают в себе средство обмена, выступая как идеально существующая, мысленно представленная единица-мера стоимости в превращенной форме контрактных, договорных цен.

Все перечисленные сдвиги напрямую связаны с эволюцией функций золота как денежного металла. Как уже отмечалось выше, на протяжении достаточно длительного периода, когда золото выполняло свои функции денежного металла, в действительности широкое распространение получило обращение его знаков — банкнот и бумажных денег. Золотой, а затем золотодевизный стандарты и основанный на них размен этих знаков на золото в XX в. прекратили существование: золото утратило свои функции не только как средство обращения и платежа, но и как всеобщий эквивалент. Оно превратилось в один из товаров, но особенность положения состояла в том, что товарно-денежное обращение не может обойтись без такого эквивалента. Роль эквивалента стали выполнять кредитные и бумажные деньги, а его величина — определяться на основе соотношения товарной и денежной массы в обращении. Если прежде величина денежных знаков представляла определенное количество денежного металла, то теперь эта связь отошла в прошлое и роль эквивалента стали выполнять знаки — счетные деньги. Реальная величина последних измерялась соотношением товарной и денежной масс, то есть покупательной способностью этих современных денежных знаков. Поскольку золото получило свое выражение в этих знаках, или иначе — поскольку в этом случае денежный знак может быть приравнен к конкретному количеству золота, то создалась иллюзия, что будучи вытесненным из каналов обращения и пе-

рестав выполнять все свои функции, золото, тем не менее, сохранило свою прежнюю роль в качестве всеобщего эквивалента. Этим, собственно, и объяснялась позиция сторонников подобной точки зрения во время известной дискуссии по проблемам золота и денежного обращения в 60-х гг.

Ныне соотношение товарной и денежной масс определяет величину идеально существующего всеобщего эквивалента, выражаемого в денежных знаках — бумажно-кредитных деньгах [96, с. 14; 242, с. 237].

Что же касается практики конкретного ценообразования, то в современных условиях калькуляция цен представляет собой специальную сферу экономической деятельности, имеющую принципиальное значение для отдельных производителей и фирм в рамках современных систем маркетинга. От того, насколько правильно и обоснованно скалькулированы цены, насколько они отвечают требованиям рыночной оптимальности в настоящее время и на перспективу, непосредственно зависят судьбы предприятия или фирмы. Многообразие факторов ценообразования и значительная трудность определения в динамике их удельных весов в калькулируемых ценах исключают какие-либо упрощенные подходы или методики такого способа определения цен. К тому же сам процесс ценообразования в этих условиях носит вероятностный характер. Практически невозможно точно оценить, а тем более предсказать, как будут действовать во взаимосвязи все основные факторы ценообразования с учетом их рыночных модификаций. Естественно, что конкретные методы ценовой калькуляции различаются в зависимости от размеров производства, жизненного цикла товара, финансового состояния фирмы и ряда других факторов. Наиболее распространен метод исчисления полных затрат при использовании стандартных (нормативных) показателей, исключающих незначительные отклонения, вызванные случайными обстоятельствами.

Сам процесс ценообразования в современных условиях представляет собой не единовременный акт, а непрерывно осуществляемый процесс, сопряженный с динамикой жизненного цикла продукта, условиями рыночного спроса и рыночной конкуренции и т. п. Расчетные цены приобрели особое значение в условиях маркетинга, поскольку наряду с другими компонентами их исчисление или данная рыночная величина необходимы для решения вопросов, связанных с целесообразностью налаживания производства тех или иных товаров и услуг. Ценообразование представляет собой неотъемлемый компонент современного маркетинга, предусматривающий возможность оперативного корректирования цен при обнаружившихся неточностях или ошибках на стадии калькуляции или изменения рыночных условий. Последнее непосредственно связано с определением такой важной величины, как экономическое поведение потребителя. Кроме того, ценовая политика непосредственно связана со всеми другими компонентами жизне-

деятельности фирмы, особенно с инвестиционной политикой и научно-техническим прогрессом и обновлением на его основе ассортимента производимой и реализуемой продукции [249, с. 73–76].

Важное место в практике современного ценообразования принадлежит так называемым трансфертным ценам. Последние определяются ростом масштабов предпринимательства при углубляющейся внутрифирменной специализации и кооперировании, в том числе в случае вертикальной интеграции. В условиях глобализации и развития интернациональных форм предпринимательства, создаваемого крупными и крупнейшими ТНК, трансфертные цены приобретают особое значение как метод повышения общей корпоративной рентабельности, повышения нормы прибыли путем сокрытия немалой ее части, в том числе с помощью финансовых операций — по межстрановому перемещению части прибыли, снижению налоговых платежей, использованию различий в таможенной и/или валютной политике, в динамике тарифов и валютных курсов и т. п. Следует отметить, что система трансфертных цен наиболее эффективно работает в рамках крупных международных корпораций, располагающих высококлассным штатом специалистов. Масштабы применения трансфертных цен растут и в настоящее время во внешнеторговом промышленном обороте США, стран Западной Европы и Японии внутрифирменный оборот превышает 40 % [167, с. 274].

Об общей динамике цен в мировом хозяйстве, в том числе в странах «большой семерки», можно судить по данным табл. 34.

Таблица 34

Динамика цен (1995 г. = 100)\*

Страна	Год Вид цены	1960	1970	1980	1990	1998	Среднегодовой прирост (в %)				
							1960–1970	1970–1980	1980–1990	1990–1998	1960–1998
США	оптовые	25,5	29,6	72,0	93,2	99,7	1,59	9,30	2,90	0,95	3,65
	потребительские	19,4	25,5	54,1	85,7	107,0	2,80	7,80	4,70	2,80	4,60
Япония	оптовые	51,2	58,1	120,3	108,5	100,0	1,25	7,55	-1,00	-0,90	1,80
	потребительские	18,5	32,3	76,3	93,4	102,5	5,75	9,00	2,25	1,15	4,60
Германия	оптовые**	40,8	46,5	76,4	94,2	100,3	1,35	5,10	2,10	0,80	2,40
	потребительские	31,3	40,4	66,2	85,7	104,3	2,60	5,05	2,60	2,50	3,20



Продолжение табл. 34

Страна	Год Вид цены	1960	1970	1980	1990	1998	Среднегодовой прирост (в %)				
							1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1998	1960-1998
Велико- британия	оптовые**	11,7	15,8	47,7	83,0	114,2	3,05	11,65	5,70	2,90	5,95
	потребительские	8,4	12,4	44,8	84,6	109,3	3,95	13,70	6,55	3,25	7,00
Франция	оптовые***	21,5	28,5	62,0	100,8	97,8	2,85	8,10	5,00	-0,35	4,05
	потребительские	13,0	19,4	48,6	89,6	103,9	4,10	9,60	6,30	1,90	5,60
Италия	оптовые**	7,7	9,9	41,6	81,8	103,3	2,55	15,45	7,00	3,00	7,10
	потребительские	6,0	8,5	31,2	78,3	108,2	3,55	13,90	9,65	4,10	7,90
Канада	оптовые	19,7	23,4	58,9	85,2	101,2	1,75	9,65	3,75	2,15	4,30
	потребительские	17,7	23,2	50,3	89,5	104,2	2,75	8,05	5,90	1,95	4,80
Экономически развитые страны	оптовые	24,6	29,5	69,2	93,6	100,4	1,85	8,90	3,10	0,90	3,75
	потребительские	15,9	22,0	57,7	86,2	105,8	3,30	10,10	4,10	2,60	5,10
Мир в целом	оптовые	3,0	4,0	12,1	47,7	115,5	2,90	11,70	14,70	11,70	10,05
	потребительские	2,2	3,3	11,4	42,8	121,7	4,15	13,20	14,15	13,95	12,00

\* 8, 1989, 1999.

\*\* — цены производителя.

\*\*\* — промышленные товары.

Данные таблицы свидетельствуют о тенденции к общей стабилизации товарных цен, прежде всего, в экономически развитых странах. Общемировые показатели ценовой динамики заметно отличаются от показателей экономически развитых стран, что объяснимо, поскольку в общемировых показателях учитывается состояние денежного обращения и цен в странах третьего мира. В настоящее время и там отмеченные тенденции к стабилизации пробивают себе дорогу, однако в более ослабленном виде.

Стабильное денежное обращение и стабильные цены благоприятствуют воспроизводственному процессу и экономическому росту. Вместе с тем, об-

ращают на себя внимание два важных обстоятельства. Во-первых, динамика потребительских цен повсеместно обгоняет рост оптовых цен, что связано, прежде всего, с высоким уровнем торговых издержек, системой торговых посредников, а также опережающим ростом цен на различные услуги, в производстве которых повышение производительности труда далеко не всегда возможно. И, во-вторых, на воспроизводственном процессе и экономическом росте сказались последствия энергетического кризиса и «нефтяных шоков», когда рост цен на нефть и нефтепродукты в 70-х и начале 80-х гг. способствовал серьезному ухудшению условий воспроизводства, усилению инфляции издержек и росту цен [222, с. 42–43]. Правда, принятые меры по программам ресурсосбережения и последующее снижение цен на мировом нефтяном рынке, а также на рынке сырья, обусловили заметное сокращение темпов прироста цен (и оптовых, и потребительских) в странах «большой семерки» и в мировом хозяйстве в целом в период до 1999 г.<sup>17</sup> В этой связи обращают на себя внимание сокращение оптовых цен в Японии и во Франции и минимальные их приросты в США и Германии в 90-е гг.

Процесс ценообразования и динамика цен теснейшим образом связаны с состоянием денежного обращения и инфляцией. Об интенсивности инфляции дают представление данные о дефляторе ВВП, то есть показателе роста цен по всей экономике (см. табл. 35).

Таблица 35

## Дефляторы ВВП в 1960–1998 гг.\*

Группы стран	Показатели роста цен					Среднегодовой прирост (в %)			
	1960 г.	1970 г.	1980 г.	1990 г.	1998 г.	1960–1970 гг.	1970–1980 гг.	1980–1990 гг.	1990–1998 гг.
Весь мир	19,3	30,5	100,0	454,3	1081,9	4,70	11,50	16,35	9,10
Экономически развитые страны	29,4	43,4	100,0	162,6	197,8	3,95	8,70	5,10	2,00
Развивающиеся страны	6,7	14,3	100,0	2814,3	18068,2	7,87	21,45	39,95	26,15

\* Рассчитано по данным: 18, 1989, с. 170–171; 2000, с. 170–171.

Таким образом, наименьший дефлятор — слабую инфляцию показывают экономически развитые государства, сильную и галопирующую —

<sup>17</sup> Новый скачок цен на нефтяных рынках в 1999–2000 гг. был чреват усилением инфляционных процессов в странах-нефтеимпортерах.

развивающиеся страны. Наиболее высокие темпы инфляции отмечались в 70-е гг. в группе экономически развитых государств и в 80-е гг. — в странах третьего мира. По масштабам и глубине инфляции развивающиеся страны не идут ни в какое сравнение с развитыми государствами.

Модели инфляции представлены в двух видах — инфляции спроса и инфляции издержек. Инфляция спроса ведет к росту цен и обесценению денег. Инфляция издержек имеет такой же результат. Различие между этими видами инфляции состоит в том, что в первом случае сначала увеличивается денежная масса сверх потребностей обращения и на этой основе происходит рост цен и обесценение денег, а во втором — увеличиваются цены и, как следствие, расширяется масса денег в обращении.

Поскольку объем депозитных денег, используемых в платежно-расчетных операциях, обслуживающих экономический оборот, определяется уровнем и суммой цен на товары и услуги, очевидно, что сами по себе депозитные деньги не могут выступать как инфляционный фактор. Они становятся таковым лишь как следствие роста цен. Следовательно, при нынешней структуре денежного обращения главной и решающей причиной инфляции является рост цен, а следовательно, в инфляционном механизме ведущая роль принадлежит инфляции издержек. Что же касается наличных денег, то инфляционный характер носит их чрезмерная эмиссия. Следует также отметить и значение валютных операций: как свидетельствует опыт, приток инвалюты, сопровождаемый продажей части выручки Центральному банку, влечет за собой дополнительную эмиссию для оплаты этих операций, а заниженный курс валюты способствует росту импортных цен и тем самым стимулирует инфляционные процессы.

Инфляция представляет собой крайне негативное явление в экономическом и социальном аспектах, она дезорганизует процесс производства и чревата нежелательными социальными конфликтами. Общий, но неравномерный рост цен, вызванный инфляцией, сопровождается межотраслевым и внутриотраслевым перераспределением части доходов, поскольку отрасли и предприятия, цены на товары которых повышаются в большей мере, оказываются в выигрыше по сравнению с предприятиями и отраслями, цены на продукцию которых поднялись в меньшей степени. В условиях инфляции происходит опережающее расширение сферы обращения, в которой в результате усиливающихся спекуляций становится возможным получение большей прибыли по сравнению со сферой производства. В связи с этим меры по координации ценовой динамики в рамках концернов, финансово-промышленных групп (ФПГ) и картелей способны, как правило, лишь усилить инфляционные тенденции [266, с. 28–30].

Практика свидетельствует, что рост зарплаты и жалования в значительной мере является следствием повышения цен и/или роста произво-

дительности труда. В случае, если прирост зарплаты опережает прирост производительности труда или производительность вообще не растет, увеличение зарплаты как одного из факторов производства означает рост издержек со всеми отрицательными инфляционными последствиями.

Если инфляция сопровождается снижением реальной заработной платы и жалования, то при прочих равных условиях это ведет к сокращению емкости внутреннего рынка и, следовательно, отрицательно сказывается на состоянии производства, не говоря уже о негативных социальных последствиях.

Наконец, обесценение денег внутри страны при прочих равных условиях влечет за собой падение курса национальной валюты по отношению к иностранной, в том числе удорожает импорт, т. е. усиливает внутреннюю инфляцию. В то же время снижение курса способствует росту экспорта.

В связи с изложенным в большинстве стран власти принимают меры по сдерживанию инфляции, которые включают контроль за денежной эмиссией, сокращение бюджетных расходов, увеличение налогов, снижение бюджетных дефицитов, осуществление политики денежно-кредитной рестрикции и т. п. К ним также относятся меры по регулированию политики ценообразования естественных монополий, антимонопольная политика и стимулирование развития производства. Важное значение в борьбе с инфляцией имеет политика доходов, в том числе индексация фиксированных доходов вплоть до контроля над ростом цен [127, с. 34–35]. Принимаемые экономически развитыми странами антиинфляционные меры способствовали снижению среднегодового прироста дефлятора в 80-е гг. на 41 % по сравнению с показателями 70-х годов и в 90-е — на 77 %. В странах третьего мира до 90-х годов среднегодовой темп прироста дефлятора довольно быстро повышался, а в 90-е гг. он снизился почти на 1/3, хотя еще и оставался на очень высоком уровне [326, 22.06.2000].

# Современная модель организационной структуры экономики

На этапе информационной революции сформировалась новая прогрессивная модель организационной структуры экономики. Современная цивилизация решала эту проблему на путях преобразований в рамках регулируемой, социально-ориентированной рыночной экономики. Модель состоит из трех компонентов, которые образуют единую взаимосвязанную и взаимозависимую систему, хотя каждый из них обладает определенной автономностью. Во-первых, она характеризуется структурными параметрами и сдвигами в экономическом строе, в укладах и секторах хозяйства. Во-вторых, в ней анализируются современные системы экономического регулирования на всех уровнях. В-третьих, эта модель неотделима от формирования и развития социальной направленности функционирования национальных хозяйственных комплексов в разных вариантах, связанных с процессами социализации системы управления и отношений распределения. Естественно, что как всякой общей закономерности или явлению ей присущ многовариантный характер, то есть на локальных уровнях, на уровнях отдельных стран и групп однотипных государств модель конкретизируется и модифицируется с учетом уровня социально-экономического развития и национальной специфики. Этим объясняется, почему на национальных уровнях нет и не может быть полностью тождественных конкретных моделей и почему недопустимо механически повторять иностранный опыт, стремясь, например, внедрить его в качественно иную среду переходных экономик. Механическое копирование изначально не в состоянии привести к ожидаемому эффекту. При использовании современной модели существенно важны и общие, апробированные практикой подходы и принципы, и умелое творческое их применение.

### § 1. Эволюция форм организации и управления экономикой

В ходе своего развития организационные формы в экономике претерпели существенные изменения вследствие внедрения техники и высоких технологий, усложнения предпринимательства и систем управления, новых требований к финансированию и т. п. Объективной основой сдви-

гов в организационной структуре стал процесс концентрации производства и капитала, проявляющий себя на уровне как отдельных производственных единиц, так и их объединений различных типов.

Как известно, XX в. ознаменовался значительным ускорением процессов концентрации, означавшей сосредоточение на крупных и крупнейших предприятиях главной или преобладающей части производственных мощностей, выпускаемых товаров и услуг, рабочей силы и вновь созданной стоимости. Процесс концентрации был закономерен, поскольку в условиях научно-технического прогресса расширение размеров предприятий открыло возможность получать дополнительный эффект, известный как экономия на масштабах производства. Он обеспечивал снижение издержек производства и получение дополнительной, более высокой прибыли. Причем на каждом данном этапе технологического развития существуют нижние и верхние пределы, в рамках которых эффект экономии на масштабах производства наибольший.

В различных отраслях существуют свои оптимальные размеры производственных единиц и параметры концентрации, изменяющиеся в ходе развития. Например, в условиях современного научно-технического прогресса автоматизация и роботизация производства сделали возможным существенное сокращение персонала. По удельному весу в занятости такие предприятия могут уступать средним и даже мелким, хотя по доле в производимой продукции и вновь созданной стоимости им принадлежит ведущая роль [107, с. 48–51].

Отраслевая концентрация также существенно различается. Например, в организационной структуре сельского хозяйства, торговли и сферы услуг наиболее широко представлены мелкие и средние предприятия и заведения. В промышленности процессы концентрации наиболее интенсивны. Их уровни заметно варьируют по отраслям. В ряде из них ведущие позиции принадлежат средним предприятиям, причем заметная доля приходится и на мелкие. Эти процессы непосредственно связаны с технологией производства. Большая доля мелких производственных единиц возможна лишь в тех отраслях и производствах, где технологический процесс может быть разделен на отдельные технологические операции (металлообработка, например). Там, где технологический процесс представляет собой единую технологическую цепочку, обслуживаемую соответствующим комплексом машин и оборудования (например, химическое производство), доля мелких предприятий неизбежно мала или вообще отсутствует (см. подробно: [107, с. 112–115]).

Многочисленные особенности организационных форм производственных единиц существенно значимы с точки зрения специализации и кооперации, равно как и условий кругооборота инвестированного капитала, уровня рентабельности и роли в воспроизводственном процессе.

Организационные формы в экономике не исчерпываются производственными единицами — в ходе развития возникли их объединения в виде акционерных обществ (фирм, корпораций), олигополистических структур, монополистических объединений, государственных, кооперативных и иных организационных систем. Ведущая роль среди них принадлежит акционерным компаниям — корпоративным формам. В среднем в 1996–1998 гг. в развитых государствах на них приходилось примерно 70 % производимых товаров и услуг, в том числе в США — 74 %, в Великобритании — 72 %, в Японии — 64 %, в Германии — 68 % и во Франции — 66 % [4, 1999, с. 34–37; 8, 1999, с. 121–122].

Первые акционерные общества возникли еще в период первоначального накопления капитала, но до середины XIX в. они были достаточно редки, так как тогда в предпринимательстве преобладали производственные единицы, принадлежащие индивидуальным владельцам. В конце XIX и в начале XX вв. акционерные объединения получили широкое распространение. Заметный импульс их формированию и развитию дало строительство железных дорог и возведение капиталоемких промышленных объектов. Акционерные компании мобилизовали свободные капиталы в целях финансирования промышленности, транспорта и ряда других отраслей экономики. С помощью акционерных обществ преодолевалась ограниченность индивидуальных финансовых ресурсов, имея в виду необходимость привлечения средств в многократно больших размерах для инвестирования в основной капитал на длительные сроки в условиях фондоемкой фазы развития при значительном повышении органического строения капитала в целом.

Таким образом, если рынок свободной конкуренции характеризовался господством индивидуальной частной собственности, то XX в. особо присуща акционерная форма организации предпринимательства.

Растущая централизация капиталов в отдельных акционерных компаниях сопровождалась объединением ряда предприятий, причем не обязательно в одной отрасли, но и во многих различных отраслях, как технологически связанных между собой, так и не связанных. Тенденция к укрупнению компаний вполне объяснима — группируя многие предприятия, такая корпорация, как правило, более рентабельна, нежели компания, владеющая одной производственной единицей. Очевидно, что чем крупнее фирма, тем больше ее возможности и в сфере реализации продукции на рынке, то есть регулирования условий сбыта и извлечения большей прибыли. Крупные компании в отраслях, где возможно дробление технологического процесса на отдельные звенья и операции, обычно концентрируют вокруг себя разветвленную сеть субпоставщиков — мелких и средних предприятий. Это расширяет сферу фактического господства крупных корпораций.

Рост относительной концентрации объясняется еще тремя процессами, которые, в свою очередь, отражают различные технологические модели развития. Это — горизонтальная интеграция, означающая сосредоточение в руках крупной корпорации высокой и/или растущей доли отраслевого производства. Это также вертикальная интеграция, при которой крупная корпорация включает предприятия различных отраслей, объединенных между собой технологической цепочкой — от добычи сырья до выпуска и сбыта готовой продукции, то есть вмещает в себя все последующие ступени производства и сферы обращения. И наконец, диверсификация, или расширение предпринимательства данной крупной корпорации в других отраслях, создание в них своих предприятий, которые не связаны технологически или функционально между собой и с основной сферой предпринимательства компании [80, с. 258–259]. Начиная с последней трети XIX в. прошло несколько волн масштабных слияний.

В современных условиях основной формой повышения концентрации на уровне компаний были слияния крупных и крупнейших корпораций. Поначалу формировались конгломераты, трансформировавшиеся в дальнейшем в концерны и финансово-промышленные группы. В результате господствующей формой крупных компаний стали не одноотраслевые, а многоотраслевые концерны и группы.

Процессы концентрации реализуются достаточно специфично. Наряду с крупными предприятиями во всех странах сохраняется значительная часть экономики, представленная мелким и средним бизнесом. В частности, в условиях НТР и информационной революции, внедрения в производство микропроцессорной техники, начал гибкости и малосерийности, рыночный спрос можно удовлетворять и с помощью небольших по размеру производственных единиц. Технологические связи и взаимозависимость между крупными и мелкими предприятиями обеспечиваются не только системой субконтрактов, но и поставками мелким предприятиям полуфабрикатов, оборудования, технологий, кредитов и т. п. Сохранение большого массива мелкого производства, во-первых, поддерживалось возникновением многочисленных фирм в сфере виртуального бизнеса, а во-вторых, государственной политикой экономического регулирования, направленной на ограничение монополистических тенденций и стимулирование мелкого производства [68, с. 23, 32].

Наконец, формирование и развитие крупных корпораций различного типа послужило основой генезиса олигополистических структур, то есть групп корпораций и их объединений, занимающих в целом доминирующее положение в сфере производства и обращения. Олигополия воплощает в себе существующую и поныне форму организации, соединяющую крупные и крупнейшие банки, корпорации, концерны, финансово-про-



мышленные группы. Функционирование олигополистических структур неизбежно модифицировало условия деятельности сферы обращения, сбыта, товарных рынков с точки зрения системы их организации. По мере развития научно-технического прогресса и структурных сдвигов в экономике эволюционировала и сама олигополия. На этапе информационной революции, когда возникли многие новые производства и отрасли, получили развитие сверхкрупные корпорации и концерны в таких отраслях, как современная электроника, электротехника, биотехнология, новые материалы, фармацевтика, ракетостроение, космическая техника и т. п. Формирование новых корпораций и концернов или реорганизация прежде существовавших сопровождались важными новыми тенденциями в развитии их организационных структур. В частности, их неотъемлемой составной частью стали научно-исследовательские, опытно-конструкторские центры и институты, в которых заняты многие тысячи исследователей, конструкторов, разработчиков и т. п. Научные открытия создали основу для организации ряда новых производств и крупных компаний (см. подробно: [84, с. 166–173]).

Анализируемые процессы не ограничивались сферой производства. Они также затронули кредитно-банковскую систему, где концентрация развивалась с неменьшей интенсивностью, тем более в условиях опережающего накопления денежно-ссудного капитала по сравнению с действительным. Возникновение и развитие на этой основе крупных и крупнейших банков и их тесное взаимодействие с олигополистическими объединениями в сфере производства и торговли способствовало установлению и развитию между ними не только функциональных взаимосвязей, но и структурных. Банки и другие институты — страховые компании и трастовые учреждения интегрировались в олигополию, финансово-промышленные группы, в которых крупные корпорации всегда имели свой финансовый центр. В результате позиции крупнейших кредитно-банковских институтов значительно усилились и в составе финансово-промышленных групп они стали играть лидирующую роль. Сейчас крупнейшие олигополистические союзы представляют собой производственно-торговые, банковско-финансово-ые и научно-исследовательские комплексы, функционирующие в различных формах и при различных организационных структурах. Именно они осуществляют контроль над значительной частью экономики. Таких сверхкрупных финансово-промышленных групп и объединений в США насчитывается свыше двух десятков, в Великобритании более 15, во Франции и Японии по 10–12 и т. п. [195, с. 4–5].

И, наконец, важной составной частью современной организационной структуры экономики является система транснациональных корпораций и банков. Как уже отмечалось, их возникновение и эволюция бы-

ли непосредственно связаны с развитием мирового хозяйства и процессами глобализации.

Акционерная форма организации предпринимательства сняла ограничения, обусловленные размерами накопления индивидуальных капиталов. Эмиссия и размещение акций превратились в главный способ мобилизации необходимых ресурсов, а сами акции дифференцировались, предоставляя своим владельцам различные права и привилегии. Выпуск различных акций (сначала именных, затем на предъявителя, обыкновенных, привилегированных, одnogолосовых, многоголосовых или безголосовых и т. п.) привел к модификации прав акционеров. По мере развития размеры самой акционерной системы увеличивались, а суммы эмиссий акций и акционерного капитала нарастали. В условиях разводнения акционерного капитала и распыления акций в системе акционерного капитала старая форма контроля посредством владения крупным пакетом акций уступила место новому виду, при котором контрольный пакет, как правило, не принадлежит одному или нескольким владельцам, а группе таковых, что дополняется личной унией, кредитными связями и т. п. Это система так называемого совместного контроля. В объединениях, например, концернах, функционировала система участия при наличии центральной держательной компании — холдинга. Исторически эти системы, как правило, носили семейный характер, а после войны подобная форма владения отмерла, уступив место публично-акционерной (однако семейная форма еще сохраняется в ряде стран) (см. подробно: [282, с. 149–151]).

Потребности финансирования повлекли за собой перестройку системы мобилизации капиталов. Помимо эмиссий акций стал широко использоваться выпуск облигаций с последующим их размещением. В отличие от акций, облигации не дают держателю права собственности и приносят фиксированный доход. Для стратегических вложений значительное распространение получили долгосрочные займы, а для кратковременного финансирования — вексельные кредиты и краткосрочные ссуды. В ходе развития системы мобилизации капиталов акционерных компаний и в целях наращивания масштабов предпринимательства помимо прежних источников важное место заняли страховые, пенсионные и сберегательные фонды.

Таким образом, все функционирующие средства акционерных компаний подразделяются на две части: на собственные и на заемные. В собственные входит акционерный капитал и различные резервные фонды, в заемный — облигационный капитал, ссуды и займы всех видов. Корреляция между двумя формами финансирования — привлечением заемных средств и расширением акционерных капиталов показала, что лидерство перешло к заемным ресурсам. Это объясняется тем, что мобилизация капиталов в форме акций, приносящих дивиденды, требовала больше за-

трат, чем расходы по выплате процентов по облигациям и займам. К тому же займы и ссуды в экономической и финансовой практике рассматриваются как операционный расход, не подлежащий налогообложению. Кроме того, опережающее накопление ссудного капитала и его концентрация в кредитно-банковской системе с определенными пропорциями ее активов, в том числе операций с ценными бумагами, а также антимонопольное регулирование ставили определенные пределы эмиссии акций как форме мобилизации дополнительных капиталов. В целом еще до Второй мировой войны и особенно после нее началось изменение структуры акционерных компаний в пользу повышения в ней удельного веса заемных средств. Такая тенденция прокладывала себе дорогу в разных странах неодинаково, но прослеживается она повсеместно. Структуру функционирующего капитала акционерных компаний в 60–90-х гг. на примере стран «большой семерки» характеризуют данные табл. 36.

Таблица 36

*Структура капитала акционерных компаний (в % ко всему капиталу)\**

Страна	Год	Собственный капитал	в том числе		Заемный капитал	в том числе				
			оплаченный акционерный	резервные фонды		в основном капитале	в оборотном капитале	в составе оборотного капитала		
								краткосрочный кредит	коммерческий кредит	Прочие
США	1960	65,5	26,8	38,7	34,5	13,7	20,8	3,1	8,6	9,1
	1981	68,1	10,5**	57,6	31,9	17,0	14,9	4,6	8,4	1,9
	1998	37,7	13,7	24,0	62,3	34,8	27,5	5,2	9,2	13,1
Япония	1960	28,9	14,1	14,8	71,1	25,8	45,3	16,5	15,4	13,4
	1981	16,6	4,6	12,0	83,4	22,3	61,1	24,1	25,1	11,9
	1997	19,9	5,8	14,1	80,1	34,8	45,3	18,5	15,6	11,2
Германия	1960	46,5	20,0	26,5	53,5	25,3	28,2	1,9	17,9	8,4
	1981	33,8	13,8	20,0	66,2	18,9	47,3	5,9	10,3	31,1
	1996	39,7	12,5***	27,2***	60,0	14,8	45,2	9,0	13,5	22,7
Великобритания	1960	60,1	28,2	31,9	39,9	7,8	32,1	4,6	14,6	12,9
	1980	56,6	18,5	38,1	43,4	10,7	32,7	14,8	14,5	3,4
	1995	54,8	10,0**	44,8**	45,2	5,3	39,9	30,1	8,0	1,8

Продолжение табл. 36

Страна	Год	Собственный капитал	в том числе		Заемный капитал	в том числе				
			оплаченный акционерный	резервные фонды		в основном капитале	в оборотном капитале	в составе оборотно- го капитала		
								краткосрочный кредит	коммерческий кредит	Прочие
Франция	1980	30,8	9,4	21,4	69,2	14,7	54,5	23,6	30,9	0,0
	1997	30,6	14,9	15,7	69,4	26,5	42,9	14,0	18,4	10,5
Италия	1977	30,7	7,8	22,9	69,3	23,0	46,3	31,0	15,2	0,1
	1995	23,5	15,2	8,3	76,5	24,6	51,9	14,3	28,8	8,8

\* 4, 1968, с. 124–125; 1989, с. 147–148; 1999, с. 133–134.

\*\* оценка.

\*\*\* 1994 г.

Данные таблицы показывают, что практически везде удельный вес собственного капитала в 60–90-е гг. понижался, а заемного — рос и стал главной формой финансирования функционирующих капиталов акционерных компаний. Рост удельного веса заемных средств наиболее высоким оказался в Японии, что было вызвано послевоенным преобразованием форм экономической организации и управления, приведшим к ликвидации дзайбацу и сопровождавшимся жесткими ограничениями эмиссии ценных бумаг, а также и системы владения ими. Сказалась и сильная инфляция в первые годы после войны, обесценившая собственный капитал. Его переоценка в 1950–1954 гг. лишь частично выправила положение. Наиболее близки к показателям по Японии индикаторы Италии. В Германии, несмотря на ограничения, введенные после войны, доля собственного капитала, хотя и снижалась, однако оставалась высокой за счет капитализации нераспределенной части прибыли. В США и еще в большей мере в Великобритании сдвиги были слабее. В США до 90-х гг. доля собственных капиталов даже повышалась и только с 90-х гг. произошел перелом, начавшийся с традиционных отраслей обрабатывающей промышленности и затем распространившийся на другие сферы хозяйства.

Финансирование оборотного капитала складывалось из двух основных частей — краткосрочных ссуд из кредитно-банковской системы и вексель-

ного коммерческого кредита (показываемых в бухгалтерской отчетности как задолженность поставщикам по поставкам). Наибольший удельный вес этих операций прослеживался в Италии, Германии и Японии. Особняком стояли США. На деятельности банков в этой области сказываются особенности национальных финансовых законодательств, ограничивающих или запрещающих инвестиционные операции банков. Например, в США, Великобритании и Франции кредитованием занимаются коммерческие банки, а реализацией ценных бумаг — специальные инвестиционные банки.

Структурные сдвиги происходили и в собственном капитале акционерных компаний. Так, кроме Италии и Франции, в остальных перечисленных в таблице странах доля оплаченного акционерного капитала в собственном капитале сократилась, а резервных фондов выросла.

Наиболее интенсивно анализируемый процесс протекал в Японии, где в 1997 г. доля оплаченного капитала в собственном исчислялась в 29,1 %, а резервных фондов, следовательно, выросла до 70,9 %. В США в 1998 г. доля оплаченного капитала составляла 36,3 %, резервных фондов — 63,7 %, в Великобритании в 1995 г., соответственно, 18,2 и 81,8 %, в Германии в 1994 г. — 31,5 и 68,5 %.

Доминирующее положение резервных фондов диктовалось потребностями воспроизводства. Усложнение структуры и расширение масштабов ведения бизнеса обусловили необходимость наличия в корпорациях достаточных резервных средств, в том числе для предпринимательского маневра, включая инвестиционные цели и компенсацию рисков.

Акционерный капитал претерпел и другие важные изменения: в его структуре доля акций, находящихся во владении индивидуальных держателей, сокращалась, а находящихся в межкорпоративном владении заметно возрастала. Наиболее радикальные изменения произошли в Японии, где в период с 1955 г. по 1997 г. доля межкорпоративного акционерства увеличилась с 46,2 до 70,2 %, а акций, находящихся в индивидуальном владении, сократилась, соответственно, с 53,4 до 24,6 % (остаток падал на иностранных инвесторов). Главными держателями акций стали коммерческие и трастовые банки (26 %), промышленные корпорации (24 %), а также страховые компании (10 %). Аналогичное положение сложилось в Германии, где на межкорпоративное акционерство приходилось 62 %. В других странах его доля также возросла, но в меньших размерах: в США — 51 % акций, в Великобритании — 54 % и во Франции — 52 % [4, 1999, с. 89–90; 270, с. 74–76].

Для индивидуального акционерства характерна очень высокая степень концентрации. Например, в Японии 0,9 % держателей имели 78,5 % общего числа акций. Оставшаяся часть была распространена среди 27,9 млн, в основном, мелких держателей. Собственно акционерный капитал составлял 5,8 % всего функционирующего капитала юридических лиц, а

доля индивидуальных акционеров — 1,4 %. В США 1 % населения принадлежит 76 % акций, причем половина этой части акционерного капитала находится в руках 2 % американских семей.

Таким образом, структурные изменения в собственном и акционерном капитале, повышение удельного веса межкорпоративного акционерства и распыление индивидуальной акционерной собственности прослеживаются повсеместно. Степень структурной трансформации акционерного капитала в США меньше, чем в Европе, а тем более в Японии. Если в Японии доля индивидуального акционерства, как отмечалось, сократилась до 24,6 %, то в США во второй половине 90-х гг. она составляла 45 %, в Великобритании 44 %, во Франции 51 %, в Германии 23 %, Австрии 29 %, Италии 46 %. Это естественно — ведь специфические условия конкретных стран модифицируют указанную тенденцию, которой присущ неравномерный характер. Подобное направление ее развития имеет принципиальное значение с точки зрения существенного прогресса системы управления, с одной стороны, и в отношениях распределения, с другой. Собственно говоря, отмеченные изменения послужили одним из главных факторов, лежащих в основе новейших преобразований в системе менеджмента и в возникновении модели экономической демократии (подробно эти процессы будут проанализированы в главах IV и V).

Таким образом, охарактеризованные сдвиги на локальных уровнях реализуются и модифицируются в зависимости от национальных особенностей развития. Выделяются три основных модели корпоративного управления: англо-американская, германская и японская. Они различаются по структуре акционерства. Межкорпоративная ее форма в наиболее развитом виде представлена в японском варианте и в несколько меньшем объеме — в германском. В англо-американской модели, в которой ранее преобладали индивидуальные инвесторы, в 90-е гг. произошел перелом: теперь свыше половины акционерного капитала приходится на институциональных инвесторов. Упомянутые модели различаются и по другим показателям: например, по удельному весу индивидуальных и независимых акционеров, по формам финансирования, по типам мониторинга деятельности корпораций (рыночные, банковские, межкорпоративные) и т. п. [88, с. 62, 66–67].

В структуру современной экономики помимо наиболее значимого корпоративного сектора входят системы индивидуальных хозяйств, различных кооперативов, других организаций — фондов, структур некоммерческого типа и, наконец, государственный сектор. Индивидуальный сектор в деревне представлен крестьянскими хозяйствами и в городе мелкими ремесленными мастерскими и торговыми заведениями — магазинчиками, лавочками, грилями, закусочными и т. п. В мелких крестьянских хозяйствах, как правило, не используют наемный труд, прибегая к вре-

менному найму на период страды. Из рассматриваемых стран наиболее высока численность индивидуальных хозяйств и их удельный вес в Японии, меньше — в Западной Европе и в США.

К индивидуальным примыкает несравненно более многочисленная группа хозяйств мелкокапиталистического типа в аграрном секторе, промышленности, розничной торговле, строительстве, услугах. В обрабатывающей промышленности перечисленных выше стран на мелкие предприятия приходится подавляющая часть предприятий и примерно 1/5—1/4 занятых. Исключение составляют Япония и Германия, где на таких предприятиях занято соответственно 50 и 40 % работающих в этой отрасли.

Кооперативные структуры в производстве широко не представлены. Но помимо производственных кооперативов, число которых повсюду невелико (кроме киббуцев в Израиле), существуют многочисленные снабженческо-сбытовые, жилищные, потребительские и т. п. кооперативы. Кроме того, на кооперативных началах также действуют системы обществ взаимопомощи — кредитной, страховой и др. (см. подробно: [126, с. 64—67, 241—244]).

В развитых странах быстро прогрессируют многочисленные некоммерческие структуры и институты — учебные заведения, университеты, научные центры и учреждения, музеи, театры, благотворительные фонды, библиотеки, культурные центры и т. п. Численность занятых в них не меньше, чем в кооперативном секторе.

Наконец, следует принять во внимание государственный аппарат и государственный сектор, на которые приходится в среднем около 1/5 всех занятых. Как известно, государственное предпринимательство концентрируется в капиталоемких отраслях с низкой скоростью оборота капитала и низкой рентабельностью или отсутствием таковой (это прежде всего отрасли инфраструктуры). По подсчетам профессора В. В. Попова, примерно треть занятых в развитых странах работает в государственном секторе или на кооперативных предприятиях и заведениях, в неприбыльных (некоммерческих) учреждениях и фондах, в структурах взаимопомощи. Если к ним прибавить 1/5 занятых в индивидуальных хозяйствах, мастерских, лавочках и т. п., в мелких семейных компаниях, а также учесть лиц свободных профессий, живущих своим трудом, получается, что ныне на капиталистически организованный негосударственный корпоративный сектор приходится примерно столько же, сколько на все другие формы организации экономической деятельности [77, с. 59—60].

В корпоративном секторе по мере повышения уровня обобществления на основе роста концентрации производства и капитала ужесточались требования к системе управления всех уровней, от которой напрямую зависела его рентабельность — величина и норма прибыли. Для обеспечения оптимальной эффективности постепенно эволюционировали орга-

низационные экономические структуры и системы их управления. В своем развитии они прошли несколько этапов. Первый, продолжавшийся до 30–40-х гг., характеризовался укреплением централизованного управления, обеспечивавшего согласование и синхронизацию функционирования многочисленных производств и служб в корпорациях и концернах, а также способствовавшего техническому прогрессу, централизации учета, финансов, контроля, разработки и принятия необходимых решений и т. п. В дальнейшем в связи с укрупнением масштабов производства и размеров корпораций, а также повышением профессиональной подготовки и общего уровня управленческого персонала, встал вопрос о пересмотре принципов взаимоотношений высших, средних и низших звеньев иерархической вертикали. Это было тем более необходимо сделать, что система управления становилась все более громоздкой. Начиная с 40-х гг. и особенно после Второй мировой войны стала осуществляться децентрализация управления, а полномочия делегировались сверху вниз.

Следующий этап начался в 50-х гг., когда отставание управленческой техники, сдерживавшее процесс децентрализации, стало уходить в прошлое в связи с автоматизацией этой сферы на базе внедрения компьютерных средств связи. На основе новой техники формы и методы управления заметно видоизменялись, функции высших и низших менеджеров были размежеваны, причем за высшим эшелонам оставались контроль, координация деятельности отделений и филиалов концерна, финансовое управление и, конечно, стратегическое руководство [293, с. 147–151]. На стадии информационной революции расширились масштабы НИОКР, причем не было ни одного сколько-нибудь крупного концерна, корпорации, банка, которые не имели бы научно-исследовательских отделов, центров, институтов. Получили развитие системы маркетинга и информсети, охватывающие целые сектора производства и обращения как внутри корпораций, так и вне их, в общенациональных и международных масштабах. Подобные нововведения обеспечили необходимое сочетание функционирования высших и низших звеньев управления, тем более что диверсификация деятельности корпораций, концернов, развитие финансово-промышленных групп еще больше усложняло деятельность топ-менеджмента. Явственно обозначилась тенденция растущей сосредоточенности функций высшего руководства на вопросах стратегического управления, финансов, контроля, кадровых перемещений, подготовки и переподготовки специалистов [293, с. 153–154]. Неизмеримо усложнившиеся системы управления предъявили принципиально новые требования к персоналу. Дальнейшее развитие получил процесс отделения капитала-собственности от капитала-функции. Он сопровождался превращением управления в сложную и специализированную сферу деятельности, требующую высоких профессиональных знаний, опыта и мастерства.



Хотя формально организационные формы, сформировавшиеся еще в позапрошлом, т. е. XIX веке, сохранились, но в действительности они претерпели существенные изменения. Общие собрания акционеров как высшие руководящие органы структур, организованных в виде акционерных обществ, утратили на практике свою роль: реальная власть в корпорациях, концернах, группах сосредоточилась у высших менеджеров-администраторов и у членов правлений (советов директоров). Формально топ-менеджеры, управляющие корпорацией или концерном, назначаются, подчиняются и отвечают перед правлением, которое по уставу осуществляет высшее руководство и контроль за функционированием компаний. На деле однако система отношений не столь примитивна. Во-первых, высшие менеджеры, как, впрочем, и весь управленческий персонал, заинтересованы так же, как члены правлений — директоров, в высококорентабельном ведении дел в корпорации, от чего зависит благополучие и фирмы, и их лично. Тем более, что они, как правило, являются держателями акций своих корпораций. Во-вторых, для того, чтобы управлять, требуется специальная профессиональная подготовка, а также опыт работы. При прогнозировании дальнейшей деятельности компании высшее звено руководства должно помимо прочего учитывать необходимость минимизации предпринимательских рисков и обеспечения приемлемого уровня прибыльности. Лица, только владеющие каким-либо пакетом акций, не в состоянии конкретно и эффективно управлять предпринимательством, квалифицированно контролировать и направлять его. Более того, в связи с усложнением функций управления высшие должностные лица корпораций не могут быть компетентными во всех областях. Потому компании располагают штатом специалистов-советников, специальными информационными и аналитическими службами и т. п. В конечном счете именно высококвалифицированные специалисты и менеджеры определяют на деле уровень руководства, стратегию развития и эффективность деятельности корпорации. Как отмечают американские и японские эксперты, директораты не просто связаны с высшим звеном менеджеров, они включают в свой состав его представителей, причем позицию и решения директората определяют именно специалисты как данной корпорации, так и связанной с ней банковской группы. Управление персоналом, его подбор и назначение сами превратились в специализированную область управленческой деятельности. Кадровые вопросы готовятся с участием многочисленных специальных служб и утверждаются «наверху» при наличии совпадающих мнений соответствующих менеджеров и членов правлений, отвечающих за указанную область работы.

Таким образом, система отношений менеджеров и высших руководителей-членов правления (держателей контрольных пакетов акций) не проста. Конечно, владение пакетом акций открывает возможность занять место в

директорате, правлении, в наблюдательном совете, но не может служить основой для надлежащего исполнения обязанностей высших руководителей компаний. Эти обязанности являются неотъемлемой частью значительно усложнившихся функций управления, а функция собственности не в состоянии подменить или заменить функцию управления ввиду их неадекватности.

В этой связи можно констатировать, что процесс отделения капитала-функции от капитала-собственности зашел настолько далеко, что решающая роль, если не формально, то на практике в корпорациях и концернах перешла к менеджерам, а функции органов, представляющих интересы крупных индивидуальных владельцев акций, относительно ослабели. В Японии этот процесс, получивший название «революции менеджеров», развился сильнее и глубже, чем в США и странах Западной Европы. В частности, если в американских и западноевропейских фирмах структура управления, прежде всего, ее высшие звенья, непосредственно формируются, контролируются и потому все же зависят от группы крупнейших держателей акций (членов правлений, наблюдательных советов, директоров), то в Японии эта зависимость в принципе практически отсутствует. Это резко расширило возможности формирования корпуса менеджеров, главным образом, по их личным деловым качествам [195, с. 10–11].

Что же касается такого фактора как личная уния, переплетающиеся директораты, когда крупнейшие акцидержатели занимают директорские посты или места членов различных советов в многочисленных корпорациях, то его надо принять во внимание не на стадии разработки и решения проблем, которые под силу лишь специалистам, а при решении кадровых вопросов и проблем распределения, назначения конкретной суммы доходов в различных формах (величины окладов или дивидендов). Отношения распределения не могут быть игнорированы — на современном этапе они обеспечивают сохранение серьезных диспропорций в величине индивидуальных доходов. Но существуют объективные границы и пределы при решении этих вопросов, поскольку из валовой прибыли должны быть возмещены все производственные издержки, сформированы различные фонды, вознагражден труд работников, выплачены налоги и проценты и т. п. Только после этого определяется реальная чистая прибыль, подлежащая конечному распределению. Выше уже отмечалось, что на нераспределенную часть ее (резервные фонды) ныне приходится преобладающая доля.

## **§ 2. Проблемы государственного регулирования национальных хозяйственных комплексов**

Экономическая история XX в. характеризуется не только колоссальным прогрессом техники и технологии, ростом масштабов экономики,

усложнением и существенными сдвигами в ее структуре. Не менее важна эволюция системы экономической организации и управления, выработка новых ее моделей и проверка их временем. Опыт, накопленный цивилизацией, нашел отражение во взглядах многочисленных исследователей и экспертов. История рыночного хозяйства на Западе насчитывает несколько столетий и современный его уровень — это результат длительной эволюции и совершенствования. Функционирование хозяйства в XIX в., основанного на рыночных механизмах и регулируемого свободным рынком, носило циклический характер и сопровождалось периодическими и острыми кризисами перепроизводства со всеми их негативными экономическими и социальными последствиями.

Начало XX в. ознаменовалось двумя событиями принципиальной важности. Первое заключается в том, что развитие экономики, рост концентрации и централизации производства и капитала имели своим следствием генезис олигополистических структур. Вторым была Первая мировая война, для удовлетворения нужд которой при объективной ограниченности наличных материальных, финансовых и людских ресурсов стала действовать система государственного военного регулирования национального хозяйства. В принудительном порядке перераспределялись ресурсы на цели войны. Были созданы соответствующие институциональные государственные структуры, тесно сотрудничавшие с частным, прежде всего, крупным бизнесом на основе взаимодействия с отраслевыми предпринимательскими ассоциациями и другими объединениями. Они выполняли высокоприбыльные военные заказы. Наивысшего развития система военного экономического регулирования достигла в Германии.

После Первой мировой войны во всем западном мире государственное регулирование экономики было практически демонтировано и до конца 20-х гг. действовала в основном прежняя система с ее относительно свободным и малоизвестным рынком, анархией и неизбежными периодическими кризисами. В литературе и печати тех лет было немало публикаций, обосновывавших необходимость возврата к «здоровым» началам экономической жизни и недопустимости каких-либо ограничений свободы частной инициативы со стороны бюрократических государственных структур [168, с. 34–35].

Именно эта система породила «великую депрессию» — острейший кризис 1929–1933 гг. Это был кризис, не имевший аналогов в истории капитализма: он продолжался четыре года, охватив практически весь мир, все отрасли и сферы экономики. В США объем ВВП в 1929–1933 гг. уменьшился на 39 % в ценах 1954 г. (в других странах — примерно в таких же или меньших размерах). Промышленное производство в наибольшей степени сократилось в 1929–1933 гг. в США и Германии — на 46 %, Великобритании — на 16 %, во Франции — на 28 % и в Италии — на 33 %.

Кризис привел к опасному обострению социальных противоречий. Число безработных в капиталистических государствах достигло 26 млн чел. Таким образом, прежняя система рыночных экономических регуляторов, как показал кризис, изжила себя. Необходимы были неординарные меры, чтобы овладеть ситуацией и не допустить необратимых последствий [38, с. 354; 282, с. 149–150].

Дальнейшее известно: на смену в целом свободному рыночному механизму пришел регулируемый. Наиболее полно эта политика выразилась в «Новом курсе» президента США Ф. Рузвельта, одержавшего в 1932 г. победу на президентских выборах. Была введена система прямого государственного регулирования экономики. Опыт США и других стран, в том числе Великобритании, по выходу из кризиса на этих путях был изучен и обобщен знаменитым английским ученым-экономистом Д. Кейнсом. Заслуга Кейнса и его школы состояла в том, что они осознали и в своих работах обосновали необходимость реформирования прежней системы чисто рыночных регуляторов, поскольку именно она, т. е. свободный и неизвестный рынок, показала свою серьезную ограниченность, чреватую острыми экономическими, а следовательно, и политическими потрясениями. Такое регулирование не ограничилось только экономикой, но охватило и социальную сферу.

Вторая мировая война еще в большей мере, чем Первая, потребовала усиления системы экономического регулирования со стороны государства. После войны сложилась система регулируемого на постоянной основе рыночного хозяйства и была осознана необходимость оптимального совмещения рыночных и планомерных регуляторов. Собственно, эта тенденция и нашла свое выражение в поисках современной модели регулируемого рыночного хозяйства [39, с. 67–78; 258, с. 89–91].

В 70-х гг. под влиянием информационной революции начал складываться новый механизм регулирования на основе развития электроники, вычислительной техники, информатики и, в целом, в связи с развернувшимся переходом к модели новой экономики. Созданием систем стратегической информации, объединенных компьютерных сетей предприятий и компаний, автоматизации складского и конторского дела позволило оперативно собирать и обрабатывать колоссальные массы экономической информации. Обладая оперативными данными, можно было вырабатывать и принимать своевременные решения в сфере производства. В зависимости от изменений в рыночной конъюнктуре расширялся выпуск одних товаров, имеющих сбыт, или уменьшался других, спрос на которые стагнировал или сокращался, менялся ассортимент продукции, регулировался инвестиционный процесс и т. п. Другими словами, информсистемы вместе с маркетингом расширили возможности планомерного регулиро-

вания размера и структуры рынка и производства в национальном и международном масштабах (см. подробно: [258, с. 91–94; 28, 1997, с. 64–72].

Переход на информсистемы и маркетинговые технологии открывал современный этап развития — новое качество и эффективность роста и самой экономики, и ее регуляторов. Если режиму свободной конкуренции был адекватен неизвестный рынок с разьединенными производителями, то теперь рынок в значительной мере утратил свою неизвестность. Возникла возможность приблизительного учета его размеров и структуры производства, а также их относительного согласования и балансирования. Однако информсистемы безграничны в своем действии. Они лишь концентрируют и обрабатывают информацию, а затем передают ее потребителю. Поскольку экономическим процессам присущ вероятностный характер, то полностью неизвестность рынка устранить нельзя, то есть сбалансировать все параметры производства с масштабами, структурными и иными характеристиками рынка невозможно. К тому же, оценка и принятие решений являются уже функцией человека, который не гарантирован в своей работе от недостатков, ошибок и просчетов. Все это, конечно, снижает уровень эффективности регулирования, но не может отменить последнего. Короче говоря, речь здесь идет о сочетании рыночных методов с методами, задаваемыми экономически и социально обоснованным регулированием. Их умелое соединение — суть функционирования экономического механизма, механизма экономического управления, а оптимальное сочетание — условие эффективной деятельности воспроизводственного комплекса в целом.

С эволюцией системы экономического управления связаны существенные сдвиги в ходе цикла. Хотя регулирование не в состоянии полностью избавить экономику от колебаний темпов роста, но, как отмечалось выше, его серьезным достижением стало значительное сглаживание амплитуды этих колебаний, и более того, предотвращение падения производства в фазе спада ниже ранее достигнутого уровня. Как правило, теперь дело ограничивается снижением в большей или меньшей мере лишь темпов прироста. Таким образом, фаза кризиса в прежнем понимании отошла в прошлое.

Что касается основных направлений государственной экономической политики, то, естественно, в ходе развития они не оставались неизменными. Сдвиги в них зависят от конкретной обстановки. Антициклическая политика государства основывается на кейнсианских и неокейнсианских концепциях и исходит из эволюции в ходе цикла эффективного спроса, выступающего как функция потребления и капиталовложений. В этом случае государство ориентируется на расширение совокупного спроса в фазах спада и его ограничение в фазах подъема,

в частности, с помощью бюджетных и кредитно-денежных мер. Общей целью выступает недопущение отклонений от положения равновесия, но поскольку достичь этого в принципе практически невозможно, то реальная задача сводится к максимально возможной минимизации таких отклонений. В рамках указанного подхода применяется инструментарий, связанный с увеличением бюджетных ассигнований на экономические цели и с кредитной экспансией в периоды спадов и, наоборот, бюджетными ограничениями и кредитными рестрикциями в периоды подъемов с тем, чтобы не допустить «перегрева» конъюнктуры. Отметим, что такой подход достаточно противоречив: при данной величине совокупного спроса применяемые меры могут нарушить в тех или иных размерах пропорции его распределения на инвестиции и на личное потребление. В фазе спада, когда требуется расширить спрос, казалось бы, целесообразнее стимулировать рост личного потребления, но в конечном счете более эффективными оказываются меры по стимулированию инвестиций, так как мультипликатор предельных инвестиций больше мультипликатора инкремента фонда личного потребления. Правда, воздействие на личное потребление по лагу много меньше, чем в случае с инвестициями, а по непосредственному эффекту больше и потому в этом случае существенна величина разницы между двумя этими кумулятивными величинами. Равным образом, следует иметь в виду такой сдвиг в ходе современного цикла, как то, что в отличие от прошлого, когда в фазе кризиса цены падали, создавая тем самым условия для расширения возможностей реализации и преодоления кризиса, ныне в фазе спада падения цен не происходит. Это является следствием как олигополистической политики цен, так и всего комплекса мер по экономическому регулированию, в результате которого более не происходит падения уровня производства ниже ранее достигнутого и дело ограничивается снижением темпа прироста.

Рассмотренным выше подходам противопоставляется монетаристская трактовка проблемы, согласно которой главная роль в цикле отведена нестабильности денежного предложения. Ее виновником объявляется политика государства. Средством стабилизации положения выступает регулирование денежного обращения. Несомненно, что монетаристские подходы, направленные на сдерживание инфляции и минимизацию ее воздействия на экономический рост, не вызывают возражений. Однако денежные факторы нельзя вырывать из общей системы всех других факторов и условий экономического роста: их следует рассматривать комплексно, в тесном динамическом взаимодействии и взаимовлиянии.

В этой связи особую значимость приобретает государственная политика обеспечения инвестиционных балансов. Децентрализованное фор-

мирование предприятиями и компаниями своих инвестиционных фондов, от реализации которых зависят при прочих равных условиях динамика и структурные параметры экономики, ставит вопрос об обеспечении общих пропорций воспроизводства в масштабах всей страны. Поддержание их динамической сбалансированности давно уже превратилось в сложную задачу всей системы экономического управления. На локальном уровне сами предприятия и их объединения не в состоянии обеспечить необходимую координацию этих процессов в масштабах всего народного хозяйства. Рыночные механизмы могут осуществить подобную координацию, но с неприемлемыми экономическими и социальными издержками. Отсюда вытекает необходимость участия государства в координации и регулировании капиталовложений в общенациональном масштабе.

Поскольку с помощью только кредитного, налогового и бюджетного регулирования должного эффекта достичь невозможно, эти меры были дополнены регулированием на уровне концернов, финансовых групп и ассоциаций, с одной стороны, и административным государственным регулированием, с другой.

Практика развитых стран дала немало примеров решения этой непростой и важной проблемы. Наиболее эффективным представляется германский опыт. Суть его состоит в том, что вся сумма инвестиций делится на две части — одну половину инвестиций компания имеет право употребить по своему усмотрению, вторая половина используется под контролем государства на цели (объекты), указанные в общих государственных программах. Поскольку подобное участие государства оказалось малоэффективным, оно уступило место системе налогового регулирования. В Японии проблему регулирования названных процессов власти решают путем разработки правительственных программ инвестиций и кредитов, получивших название «второго бюджета» (см. подробно: [238;281, с. 16–17]).

Конечно, достаточно сложные системы неспособны обеспечить абсолютно полную сбалансированность всех необходимых пропорций, имея в виду, что система самих инвестиций должна быть, в свою очередь, сбалансирована с емкостью и структурой рынка, со сбытом внутри страны и за рубежом, причем с рынком также нестабильным и динамичным.

С антициклической и инвестиционной политикой смыкается государственное прогнозирование и программирование. Их функциональное предназначение состоит в общей ориентации развития бизнеса, и рыночной экономики в целом, в определении основных направлений научно-технического прогресса и вызванных им структурных преобразований. Программирование реализуется в форме конкретных народнохозяйственных программ как общего, так и отраслевого характера, и является составной частью регулирования рыночных механизмов.

Антиинфляционная политика на современном этапе связана, как правило, с моделями инфляции спроса и инфляции издержек. Как уже отмечалось, инфляция издержек возникает при повышении стоимости одного или нескольких компонентов факторных цен на стадии производства, что в итоге приводит к росту рыночных цен и обесценению денег со всеми вытекающими негативными экономическими и социальными последствиями. Поэтому регулирование денежного обращения направлено на максимально возможную стабилизацию условий воспроизводства и роста, с одной стороны, и социальной обстановки, с другой. При регулировании издержек обычно принимается во внимание, что в ВВП основную часть (60–70 %) составляют заработная плата и жалование и их рост приводит к увеличению издержек и цен. Следовательно, в первую очередь, надо регулировать зарплату и жалование, не допуская их чрезмерного повышения. Однако валовые издержки не ограничиваются оплатой живого труда. В структуре производственных (факторных) издержек главная часть приходится на амортизационные отчисления и затраты сырья, энергии, материалов, транспортные и накладные расходы.

При решении проблем инфляции спроса нельзя не учитывать практику олигополистического сговора. Противовесом ему может служить лишь рынок покупателя в виде основной формы экономического процесса, отрицающей рынок производителя как условие данного типа инфляции.

Принимаемые государством антиинфляционные меры достаточно противоречивы. Например, практика кредитных рестрикций как антиинфляционная мера неприменима в условиях фазы спада, поскольку для расширения спроса требуется увеличение кредитования. То же относится и к ограничению госкредитных ассигнований. Увеличение налоговых поступлений ведет или к сокращению спроса со стороны фонда личного потребления, или фонда капиталонакопления, или в разных пропорциях того или другого, что отрицательно сказывается на экономическом росте. Следовательно, в условиях спада эти меры неприменимы. Кроме того, важно, что кумулятивный итог таких мер достаточно сложно определить: соответствующие приросты спроса или его ограничения обладают различными мультипликаторами в разных фазах цикла и характеризуются различными лагами, имея в виду конечные результаты.

Объектом политики доходов является распределение и перераспределение чистого продукта, то есть изменение его структурных параметров. Выше уже указывалось, что расходы на заработную плату и жалование составляют лишь небольшую долю общих издержек, основная часть которых приходится на другие их компоненты. В развитых экономиках в чистом продукте (не в издержках производства) последним принадлежит



основная часть. Поэтому от регулирования этих расходов зависит величина прибыли, а следовательно, инвестиций и воспроизводства в целом.

Удельный вес доходов имеет существенное значение не только с экономической точки зрения, но и в социальном аспекте. От величины и динамики фонда личного потребления зависит структура рыночного спроса, размеры сбережений и в конечном счете темпы роста. Иными словами, речь идет об оптимальных пропорциях распределения и использования чистого продукта [279, с. 271–273; 262, с. 22–23]. На это наслаивается политика олигополистических структур и предпринимательского класса в целом, стремящихся сместить пропорции распределения в свою пользу.

Особое значение политика доходов приобрела на этапе информационной революции, которая предъявила повышенные требования к рабочей силе, обслуживающей новую и новейшую технику и выполняющей качественно более сложные функции. Научно-технический прогресс сопровождался заметным ростом стоимости рабочей силы и, следовательно, фонда оплаты живого труда. Реализации этой закономерности во многом способствовало развитие систем экономической демократии, борьбы наемного персонала за свои права. Сам же рост стоимости рабочей силы выступает как мощный стимулятор научно-технического прогресса, без чего невозможно обеспечить подъем производительности труда, снижение издержек производства и повышение прибыли (см. подробно: [193, с. 1–12]).

Государственная политика доходов использует различные меры по регулированию пропорций распределения денежных доходов. Госрегулирование в этом случае направлено на установление долговременных пропорций или принципов распределения, учитывая, что их оптимальная структура или пропорции (соотношения) различных видов доходов являются одним из основных условий стабильного воспроизводственного процесса. Регулирование доходов связано и с регулированием цикла, и с антиинфляционной политикой в вариантах инфляции издержек и инфляции спроса. Как часть вышеназванных выступают многие другие направления экономической политики государства, например, в отношении пропорций спроса [34, с. 28–30]. Далее, регулирование цен используется и антиинфляционной политикой и политикой доходов, равно как и мера воздействия на рынок. Политика в области занятости, особенно борьба с безработицей, имеет существенное значение и для отношений распределения, и для социальной политики в целом. Внешнеторговая и валютная политика теснейшим образом связана с кредитным регулированием, с отношениями распределения доходов и общими условиями воспроизводства. Роль внешних факторов экономического роста в обстановке глобализационных и интеграционных процессов значительно возрастает, и эффективное участие в современном МРТ выступает безальтернативным фактором устой-

чивого воспроизводственного процесса. Инструментарий регулирования широко диверсифицируется в зависимости от конкретных параметров экономической динамики. Однако функционирование регулирующих институциональных структур далеко не всегда должным образом скоординировано и синхронизировано, что негативно сказывается на экономическом росте, его темпах и пропорциях. Общим направлением развития мирохозяйственных связей в современную эпоху становится их либерализация, что, в свою очередь, сопровождается большими трудностями и порождает ряд новых противоречий (см. подробно: [39, с. 526–529, 531–535]).

Принципиально важное значение имеет еще одно направление государственной экономической политики — обеспечение режима рыночной конкуренции как фактора технологического и экономического прогресса. Для эффективной конкуренции необходим рынок покупателя. Однако процессы концентрации и централизации производства и капитала создают в ряде случаев ситуацию рынка производителя или иначе — господства монополистических структур. Поэтому государство должно регулировать процессы концентрации и запрещать различного рода соглашения и сговоры предпринимателей, предотвращая тем самым недобросовестную конкуренцию. Ныне соответствующие законы действуют в более чем 40 государствах с развитой и развивающейся рыночной экономикой. Первый из них — закон Шермана был принят в США еще в 1890 г. [317, 1993, № 4, декабрь]. Антимонопольное законодательство варьирует по странам, отражая их национальную специфику.

Контроль над концентрацией реализуется в форме регулирования процедуры слияний предприятий, для чего необходима санкция государственной администрации. Критерием регулирования выступает доля рынка, приходящаяся на данную компанию, а также величина активов, объем продаж и ряд других. Во многих странах в дополнение к регулированию концентрации собственности применяется регулирование на уровне менеджмента — вплоть до запрещения практики «взаимопереплетающихся директоров», т. е. совмещения высших управленческих постов в разных компаниях.

Регулирование картельной практики выражается в запрещении соглашений и согласованных действий предпринимателей, предусматривающих установление и поддержание цен и размеров производства (квот), ограничения объема мощностей и применения технологий, условий сбыта, состава клиентов и поставщиков. При этом соглашение не обязательно формально оформлено. Зачастую картели скрыто сговариваются, что запрещено законодательством (см. подробно: [39, с. 468–476]).

В реальной жизни с разрешения властей картели действуют, например, в форме экспортно-импортных ассоциаций или в отраслях и произ-

водства, где режим конкуренции может причинить ущерб, а также в антикризисных целях, для поддержки развития новых отраслей и т. п.

Государство, выступая против недобросовестной деловой практики картелей, злоупотребления ими доминирующим положением в производстве и на рынке, одновременно регулирует режим самой конкуренции, когда она приобретает чрезмерный характер, чреватый ущербом ее участникам и экономике в целом. Это возможно, например, при наличии чересчур многочисленных участников в сфере производства и реализации, в силу чего острая конкуренция между ними способна привести к снижению цен ниже издержек производства [317, 1993, № 4, декабрь].

Новым направлением государственного регулирования на этапе информационной революции стала экологическая сфера. Разразившийся экологический кризис свидетельствовал о серьезном нарушении равновесия между преобразующей деятельностью общества по отношению к природе и состоянием экосистем в целом. Под угрозой оказались природные условия существования самой биологической жизни на планете. В такой ситуации власти принимают меры по регулированию технологических факторов загрязнения окружающей среды, особенно автотранспортом, а также стимулированию внедрения малоотходных и безотходных технологий, по мониторингу состояния воздушной и водной среды, по ассигнованию определенных средств из бюджета на экологические цели. Во многих странах были приняты законы об охране окружающей среды, включая систему санкций за ее загрязнение. Однако даже эффективные меры на локальных уровнях не способны решить возникшие проблемы, поскольку им присущ общепланетарный характер. Уместно отметить, что доля США в глобальном загрязнении составляет около 40 %, хотя они и производят только 1/5 мирового ВВП. Обращает на себя внимание также курс крупнейших экономически развитых государств и ТНК на перенос в страны третьего мира «грязных» базовых производств, что также никак не способствует решению проблемы (см. подробно: [39, с. 488–497, 509–512]).

Практика всех стран с рыночной экономикой свидетельствует, что система экономического регулирования складывается из административных и рыночных методов. Административные методы (государственное регулирование) были и остаются неотъемлемой формой и способом экономического руководства. На практике они способны отвечать требованиям экономических законов и конкретной обстановки, но могут идти и вразрез с ними и потому противостоять интересам обеспечения оптимального уровня экономической эффективности и социальной отдачи. Однако даже при проведении обоснованной хозяйственной политики на ее пути стоят объективные ограничители, препятствующие выполнению требований экономических законов. Это связано со многими факторами, в том

числе с серьезным расширением масштабов и усложнением механизмов воспроизводственного процесса, особенно при информационной революции, с его вероятностным и многовариантным характером развития. Отсюда необходимость использования рыночных механизмов. Вместе с тем в чистом виде рыночных механизмов нет ни в одной стране с рыночной экономикой, поскольку они вели бы к анархии, диспропорциям и противоречиям на всех уровнях хозяйства и негативным последствиям в социальной сфере. Сам по себе рынок — это достаточно несовершенный экономический регулятор. Именно поэтому, как свидетельствует практика XX в., оптимум состоит в сочетании рыночных и внерыночных методов экономического регулирования. Соотношение административных и рыночных методов, а в рамках административных методов — соотношения прямых (внеэкономических) и косвенных (экономических — налоговых, ценовых, кредитных и др.), всецело зависит от конкретной обстановки и этапа развития.

Опыт показал, что чем острее, напряженнее и ближе к кризису экономическое положение, в том числе его разбалансированность, тем выше роль административных внеэкономических методов. И наоборот, чем стабильнее положение, чем лучше обеспечиваются необходимые пропорции в механизме воспроизводства, тем выше роль рыночных методов, дополняемых административно-экономическими косвенными методами руководства. Например, после Второй мировой войны в ходе послевоенного восстановления и по мере стабилизации экономического положения система экономического регулирования эволюционировала в сторону повышения роли и значения рыночных и административно-экономических форм и методов, включая при необходимости и прямые методы административного руководства.

В свете изложенного можно сделать выводы об общей системе управления и регулирования в том виде, в каком она сложилась к концу XX в., будучи продуктом длительного развития. Система управления и регулирования состоит из двух уровней: локального (или микроуровня) и общего (или макроуровня). Для отдельных предприятий и их групп как в частном, так и в государственном секторе производственно-предпринимательский процесс имеет строго плановый характер, включая все стадии производства — от разработки производственных и сбытовых планов, финансовых смет, технических и исследовательских программ и т. п. до их синхронизации и максимальной увязки между собой. Без такой плановой организации сколько-нибудь нормальное функционирование и приемлемая рентабельность обеспечены быть не могут. Важной частью управления выступает программирование и прогнозирование, а также служба, в обязанности которой входит тщательный мониторинг и своевременная корректировка планов в зависимости от меняющейся обстановки и условий предпринимательства.

Связь между предприятиями и объединениями осуществляется через рынок и дополняется регулированием на общем макроэкономическом уровне. Как уже отмечалось, система чисто рыночного регулирования взаимодействия локальных структур национального хозяйства чревата негативными экономическими и социальными последствиями, во-первых. Локальный уровень не способен обеспечить эффективное функционирование механизма рыночной экономики, в частности, надлежащие пропорции хозяйства и рыночной конкуренции, во-вторых. Государственное регулирование создает условия для определенной координации функционирования самостоятельных экономических субъектов — корпораций, банков и других структур. В этом процессе также участвуют в ограниченном размере концерны, финансовые группы, ассоциации и федерации. В государственном регулировании экономики новое качество обрело планирование, которое ничего общего не имеет с директивным планированием. Целью индикативного планирования является программирование, прогнозирование и ориентация хозяйства. Разными методами в зависимости от обстановки государственное регулирование должно обеспечить синхронизацию, сбалансированность и непрерывность воспроизводства в масштабах всей экономики.

Глубинный смысл возникшей и получившей развитие в XX в. системы экономического регулирования и руководства состоит в том, что за этот период была выработана оптимальная модель сочетания рыночного и планового механизмов как на локальных, так и на общем уровне — планомерно регулируемого хозяйства. С этой точки зрения вся история товарно-денежного хозяйства складывается из нескольких фаз. Для первой из них было характерно господство относительно свободного рынка (известно, что абсолютно свободного такого хозяйства никогда не было). Вторая фаза включала становление регулируемого рыночного хозяйства с начала Первой и до окончания Второй мировой войны. Третья фаза охватывала послевоенный период примерно до 70-х гг., за время которого этот механизм сложился в постоянно действующую систему. В двух предыдущих фазах регулирование было лишь временной реакцией на периоды чрезвычайного характера. Наконец, четвертая фаза относится к этапу информационной революции, когда прежние механизмы регулирования были дополнены базировавшимися на новой компьютерной технике и системах информационного обмена. Очевидно, что новая структура будет впредь развиваться и совершенствоваться. При всех технологических сдвигах в механизмах взаимодействия рыночных и плановых начал ее сложившиеся на сегодняшний день основные принципы на перспективу сохранятся.

Таким образом, сочетание и эффективность функционирования этих двух взаимосвязанных частей единого механизма управления и регулирования хозяйственного комплекса выступают как одно из решающих условий

реализации оптимальной модели экономического развития. Практика показала, что преувеличение значения одной из них за счет преуменьшения роли другой способно нанести ущерб социально-экономическому прогрессу. Очевидно также, что отработка этой сложной системы на всех ее стадиях организации и функционирования предъявляет высокие и жесткие требования к каждому звену управления и к его структуре в целом. Значение данной модели очевидно — это столбовая дорожка развития экономического регулирования и управления всем хозяйством. Ей нет альтернативы и потому отступления от нее чреваты экономическими и социальными потрясениями.

Участие государства в экономической жизни не исчерпывается одним регулированием. Государство само как предприниматель функционирует в процессе воспроизводства. Оно обладает собственностью. При этом динамика государственного сектора и госрегулирования, как показывает практика, может различаться, хотя на определенных этапах возможно и совпадение.

Степень, масштабы и формы экономической деятельности государства многообразны. Они эволюционируют и зависят от этапов развития. Непосредственное участие государства в экономике напрямую связано с условиями и особенностями деятельности частного капитала. Дело в том, что законом развития капиталистического предпринимательства является равновеликая прибыль на равный капитал (это известное требование закона средней нормы прибыли). Между тем, отраслевые различия в массе, структуре и скорости оборота капитала, а следовательно, в нормах прибыли, противостоят действию этого закона [78, с. 66–68 303, 306–307, 313; 71, с. 23; 90, с. 7–9].

История мирохозяйственного развития свидетельствует, что межотраслевые различия в скоростях оборота капитала и в отраслевых нормах прибыли долгое время противостояли усреднению общей нормы прибыли. Например, в США в промышленности (до Второй мировой войны) и в Японии (до середины XX в.) [282, с. 136–137]. Но межотраслевые различия не ограничивались сферой тяжелой и легкой промышленности. Наряду с ней существовала и существует третья группа отраслей, относящихся к инфраструктуре и характеризующихся высокой капиталоемкостью, низкой скоростью оборота капитала, невысокой нормой прибыли или даже отсутствием таковой. Между тем, если не обеспечен соответствующий уровень развития этих отраслей, воспроизводственный процесс становится невозможен. Прежде инфраструктурных отраслей было немного, но по мере экономического и научно-технического прогресса число и масштабы сфер, не удовлетворяющих принципам капиталистического предпринимательства, постепенно расширялись. Одновременно рыночные основы функционирования экономики во все большей мере приходили в противоречие с требованиями вос-

производства [39, с. 250–268]. Опыт показал, что для проявления действия закона средней нормы прибыли необходима предпринимательская деятельность государства в отраслях низкорентабельных или вовсе нерентабельных. К этому следует добавить необходимость участия государства в развитии стратегически важных отраслей, пионерных производств и проектов и т. п.

Вместе с тем, во второй половине XX века началось сокращение государственной собственности и приватизация ее части. К 90-м гг. свыше 80 развитых и развивающихся государств уже осуществляли программы снижения доли государственного сектора в экономике [316, 1992, № 7, с. 83]. Причины такого курса в разных странах были неодинаковы. Чрезмерно высокий удельный вес госсектора, бюрократизация управления еще больше обостряли проблемы его низкой рентабельности. Это усугубляло финансовые трудности государства, тем более, что бюджетные дотации госсектору достигали неприемлемых величин. В развивающихся странах новый курс был связан с тем, что государство на первом этапе уже выполнило свою функцию создания базисных отраслей национальной экономики, в том числе инфраструктурных, и отпала нужда в высокой степени его непосредственного участия в хозяйстве [258, с. 24–27].

Имеющийся опыт показывает, что ниже определенного уровня сокращение размеров госсектора недопустимо. Максимальная эффективность обеспечивается при примерно 24–25 %-ном удельном весе госсектора в ВВП. Попытки же в целях поддержания режима рыночной конкуренции существенно ослабить системы государственного участия в экономике и госрегулирования оборачивались негативными последствиями. Они провоцировали затяжной экономический спад, обостряя весь комплекс социальных противоречий.

Процесс разгосударствления — дело очень сложное, поскольку преобразование низкорентабельных предприятий, систем и других объектов требует больших ресурсов и значительного времени. Не случайно процесс приватизации в западных странах был рассчитан на много лет: например, в Великобритании разгосударствление только дюжины госпредприятий заняло 10 лет, а Германии понадобилось 8 лет для приватизации 676 государственных или полугосударственных предприятий [316, 1992, № 7, с. 87–88].

Вышеизложенное свидетельствует, что значение рассмотренных форм участия государства в процессе воспроизводства трудно переоценить. Без такого участия в регулировании и функционировании госсектора сам процесс воспроизводства и экономического роста был бы просто невозможен. Необходимо искать и находить наиболее эффективные в экономическом и социальном плане такие формы государственного участия и регулирования экономической динамики, которые отвечают объективным законам экономики, потребностям общества, конкретным условиям их развития.

### § 3. Модели экономической демократии и их реализация

В послевоенный период в странах Западной Европы, США и Японии сформировалась и получила развитие система экономической демократии, или, как ее иначе называют, экономика участия. Существенные изменения в экономических отношениях придали им особый переходный характер, несравнимый с прежними этапами. В мировом хозяйстве эти сдвиги происходят достаточно неравномерно в разных странах и регионах, но, тем не менее, в целом они образуют общую тенденцию, начало которой было положено еще в 50–60-е гг. Новые направления эволюции системы экономических отношений находят свое отражение в специальных законах (см. подробно: [37, гл. I]).

Модель экономической демократии возникла не на голом месте. Ее истоки восходят к исследованиям западноевропейских социал-демократов, прежде всего, к разработкам немецких и австрийских идеологов — К. Каутского, О. Бауэра, К. Реннера и др. Первые попытки реализации таких подходов к экономическим отношениям в 1918–1920 гг., прежде всего в Австрии, успеха не имели. Но уже тогда в Швейцарии правящие круги проявили большую политическую и социальную зрелость. Между властями и профсоюзами было заключено генеральное соглашение о стабильных пропорциях между заработной платой и прибылью, имевшее важное значение. В результате в этом государстве забастовочное движение практически сошло на нет.

В 30-е гг. в Швеции социал-демократическая партия, придя к власти, приложила немало сил, чтобы создать механизм сочетания интересов труда и капитала в форме регулирования зарплаты и цен как его основы, который функционирует в модифицированной форме и поныне [309, 1990, № 5, с. 12].

В послевоенный период в Западной Европе (Германия, Австрия и др.), а затем в Японии и в США развернулся процесс формирования современных моделей экономической демократии. Их глубинную основу образуют потребности научно-технической революции; они являют собой закономерное следствие научно-технического и экономического развития и условие дальнейшего прогресса.

На этапе научно-технической революции модернизация основного капитала, прежде всего, его активной части, при традиционной организации труда, то есть при сохранении жесткого контроля над рабочей силой и ее отделении от системы экономической организации и управления, оказалась неэффективной и потребовала пересмотра прежних подходов к решению данной проблемы. Для научно-технической системы производительных сил необходима не только высококвалифицированная рабочая сила, нуждаю-



щаяся в особой системе подготовки, постоянном обновлении знаний и повышении квалификации. Этого мало — процесс ее использования, технологический и трудовой процесс, может рассчитывать на оптимальный результат лишь при иной трудовой мотивации персонала, а именно, его прямой заинтересованности в высоких результатах труда. Формой разрешения противоречия стало включение персонала в современную систему организации и управления. Постепенно начала создаваться новая мотивация труда, основанная на системах социального партнерства (по сравнению с прежним трудом по принуждению, то есть трудом в качестве простого исполнителя). Соответственно менялась и организация труда в пользу отказа от узкой специализации при расширении функций занятых, включая необходимость принимать самостоятельные оперативные решения в ходе технологического процесса [309, 1994, № 3, с. 16]. Общая эффективность достигалась коллективно-слаженной работой всех занятых, оптимально синхронизированной комбинацией усилий каждого для обеспечения высокого кумулятивного результата, от которого зависит величина оплаты труда любого занятого. Для этого работник должен быть инициативен, творчески раскрепощен, иметь возможность проявить свою индивидуальность и способности, и, что особенно важно, быть активным участником организации и управления производственным процессом.

В этом смысле модели экономической демократии смыкаются с концепциями человеческого капитала, уходящими корнями в те изменения, которые претерпел человеческий фактор в условиях научно-технической революции [208, с. 46–48].

Общие принципы модели экономической демократии, естественно, проявляют себя на национальных уровнях в модифицированных формах. В принципе существует несколько основных вариантов таких моделей, в том числе германский, американский, шведский и японский. Модели экономической демократии складываются из четырех основных элементов: участия персонала (занятых) в управлении, в собственности, в прибылях и государственных финансах.

Участие в управлении — это новое направление в современном менеджменте; оно осуществляется на всех уровнях в соответствующих организационных формах. Для низших звеньев наиболее эффективной формой участия в управлении являются самоуправляющиеся бригады, члены каждой из которых обслуживают определенный производственный цикл и несут при этом всю полноту ответственности за организацию производства, распределение функций между работниками, за качество и количество продукции, соблюдение производственного графика, технологии и т. п.

На уровне цехов, предприятий и фирм институциональными формами системы участия в управлении становятся производственные советы,

экономические комитеты, консультативные органы и т. п., формируемые, как правило, на паритетной представительской основе, а также институт «рабочих директоров».

В наиболее полном виде система участия применяется при решении таких вопросов, как организация труда и система его оплаты. В меньшей степени она касается научно-технического прогресса, политики занятости и т. п., требующих специальных знаний, подготовки и опыта и относящихся к профессиональным сферам (таким, как стратегические аспекты управления, инвестиционная, технологическая, кадровая, финансовая, маркетинговая политика и т. п.). Основная масса персонала просто некомпетентна в решении таких сложных проблем.

В странах Западной Европы — в Германии, а также в Австрии, Дании, Нидерландах, Люксембурге, Норвегии и ряде других в основном применяется немецкая модель, которая стала формироваться еще с 50-х гг., когда были приняты первые законы «об участии в принятии решений». В Германии участие рабочих в управлении реализуется в форме избранных производственных советов, «рабочих директоров» и паритетного представительства работников наемного труда в наблюдательных советах и правлениях компаний. В советах директоров от одной трети до половины мест резервируется за представителями рабочих. Производственные советы имеются на всех предприятиях с числом занятых от 5 человек и более. Во Франции переход к «демократии на рабочем месте» развернулся с начала 80-х гг. и был связан с приходом к власти левых сил. Однако планы рабочего самоуправления успеха не имели [309, 1994, № 3, с. 20–21]. В Швеции такая система входит органической частью в социал-демократическую доктрину «социального консенсуса» или «регулирования отношений между трудом и капиталом на договорной основе». В США и Великобритании в рамках систем сотрудничества труда и капитала используются, главным образом, такие виды участия в управлении, как совместные консультации, группы контроля качества, вопросы повышения уровня жизни и т. п.

В Великобритании преобладающей формой участия является система совместных консультаций, функционирующая в более чем 4/5 компаний. В США системы получили меньшее распространение. Тем не менее, хотя предприниматели и менеджеры не оказывали им серьезной поддержки, с 80-х гг. подобные системы стали прокладывать себе дорогу и в этой стране.

Наибольшего развития система участия в управлении достигла в Японии. Она реализуется на четырех уровнях:

- на уровне рабочих мест, участка, цеха создаются самоуправляющиеся автономные бригады и «кружки качества»;
- на уровне предприятий и фирм действуют производственные комитеты и институт рабочих директоров;

- на уровне отраслей — консультативные комитеты;
- на общенациональном уровне — консультативные советы труда и капитала.

Системой участия охвачено свыше 4/5 японских компаний и предприятий и примерно столько же занятых на низших уровнях, а на отраслевом и национальном — практически все виды предпринимательства. Оставшаяся 1/5 предприятий не имеет вышеупомянутых бригад и кружков. Поскольку это, прежде всего, семейные заведения, лавки, мастерские и т. п., то такие формы участия в управлении им практически не нужны. «Кружки качества», несмотря на такое свое название, не ограничиваются только контролем качества продукции: в их ведении находятся многие другие вопросы, в том числе рационализация производства, снижение материалоемкости, повышение производительности труда и оборудования, организация труда и т. п. Широко поощряется рационализаторство: почти три четверти рацпредложений оперативного внедряются. По сравнению с Японией самоуправляющиеся автономные бригады в США распространены гораздо меньше (17 % персонала). В Европе их численность вообще невелика [309, 1994, № 3, с. 19].

На современном этапе в развитых странах организуются системы партнерства на общенациональном, государственном уровне. Как справедливо отмечал С. П. Перегудов, «речь идет прежде всего о создании при правительствах и социально-экономических министерствах всякого рода советов и комитетов, в основном с консультативными функциями, в которых представители заинтересованных групп и государственной администрации согласовывают подходы к решению конкретных социально-экономических проблем, вырабатывают компромиссные рекомендации. Подобного рода развитие не только существенно модифицировало механизм управления социально-экономическими процессами, но демонстрировало наличие весомых объективных предпосылок для более масштабных и далеко идущих проектов такого развития». Опыт Австрии был в этом отношении достаточно показателен: уже в 1957 г. в этой стране сформировалась паритетная комиссия по вопросам цен и заработной платы, компетенция которой в 1963 г. была существенно расширена, и она стала рассматривать все основные вопросы хозяйственной и социальной жизни. Одновременно в Австрии был организован Совет по экономическим и социальным вопросам [309, 1995, № 5, с. 13].

В 50–60-х гг. и в других западных странах приступили к образованию структур по участию в управлении, различавшихся наделенностью правами «социальных партнеров» при разработке основных проблем социально-экономического курса при согласовании интересов сторон. Так, во Франции стал функционировать Социальный и экономический совет, в Ве-

ликобритании — Национальный совет экономического развития, в Канаде — Высший экономический совет, в Германии — Управление объединенного действия и т. п. Даже в США были учреждены: при президенте Кеннеди — Консультативный комитет по вопросам труда и менеджмента и при президенте Картере — Консультативный комитет по вопросам экономического роста [309, 1995, № 5, с. 14; 208, с. 29–31].

Участие в собственности на Западе относят, главным образом, к размещению акций среди персонала как одному из средств обеспечения «идентификации интересов» труда и капитала и укрепления финансового положения фирм путем мобилизации сбережений занятых на них. Поэтому с 70-х гг. в США, Великобритании, Германии, Франции и других странах передача акций персоналу стала стимулироваться государством посредством налоговых скидок, льготных кредитов и прочих мер.

Система участия персонала в акционерном капитале максимально развита в США, где более трети трудящихся владеют акциями. Правда, число фирм, практикующих такую форму размещения акций, относительно невелико. На эту форму владения приходится 18–22 % общей массы акций.

Специальные законодательные акты предусматривают, в частности, налоговые льготы для участия в фондах вложений в собственность. Так, в 1974 г. был принят закон о поощрении программ корпораций по распространению акций среди персонала (ЭСОП — Employees Stock Ownership Plan — по первым буквам английского названия). К 90-м гг. в фирмах, практикующих ЭСОП, работало 12 млн чел. Однако принятые меры по передаче акций персоналу по этому закону ожидаемого результата не дали, хотя многие крупные корпорации также участвуют в подобных программах (10,5 тыс. с 11 млн занятых). Как правило, полученные персоналом акции не дают права голоса, поэтому только на четверти предприятий, охваченных программой ЭСОП, отмечалось реальное участие рабочих в принятии решений по управлению.

В США все ценные бумаги, включая акции, размещены среди 60 млн держателей, но подавляющая их часть не дает права на участие в управлении и представляет собой своего рода свидетельства на получение соответствующего дохода. В крупнейших же корпорациях доля рабочих-акционер-дельцев вообще ничтожна: в 500 таких корпорациях она составляет лишь 3 %. Это неудивительно — концентрация акционерства в этой стране очень высока: половина акционерного капитала принадлежит 2 % семей [309, 1994, № 3, с. 20–21; 332, 1993, № 3, с. 61; 316, 1992, № 3, с. 88].

В Великобритании число держателей акций повысилось в связи с реприватизацией части государственной собственности. Однако в целом доля рабочих и служащих среди владельцев акций оставалась небольшой, хотя удельный вес владельцев собственности в населении за

1979–1997 гг. и увеличился с 7 до 38 %. Но и здесь масса мелких вкладчиков-собственников акций на дела фирмы реального влияния не оказывает.

В Германии власти стимулируют участие персонала фирм в процессе накопления капитала в самых различных формах — например, как владельцев акций, сберегательных депозитов и др. [292, с. 6–7].

Во Франции соответствующие системы включают в себя создание резервных фондов из прибыли в целях вложений в акции, «коллективные» сбережения за счет ежемесячных отчислений из зарплаты, индивидуальные сберегательные фонды и т. п. Проведенная денационализация части государственности стимулировала развитие так называемого акционерита, то есть распределения акций среди рабочих и служащих. Но их доля в целом также незначительна — около 16–18 % от числа занятых [243, с. 173].

В Швеции существует пять региональных фондов трудящихся и пенсионные фонды, которые имеют право на приобретение не более 6 % акций любой компании. Фонды формируются за счет налога на сверхприбыль и отчислений от зарплаты. Роль таких фондов невелика — всего около одной пятой акционерного капитала принадлежит трудящимся (см. подробно: [131, с. 109–110; 244, с. 18–23]).

Практика участия в прибылях использовалась, кроме Японии, в ограниченных размерах. В дальнейшем ее роль как орудия для «социального мира» и «идентификации интересов» стала повышаться. Трудовой доход делился на постоянную или основную зарплату, определяемую на основе тарифных соглашений в рамках коллективных договоров, и переменную — на базе особых соглашений с администрацией.

В Японии система участия в прибылях применяется практически повсеместно. Величина бонусов как формы распределения части прибыли среди персонала колеблется от 2,5 до 5 среднемесячных заработных плат в год. Также действует дифференцированная система премиальных, выплачиваемых за результаты трудовой деятельности, и диверсифицированная система социальных выплат.

Во Франции по соответствующим законам, принятым в 1950–1980-х гг., участие в прибылях работников стало обязательным для всех предприятий с числом занятых от 100 человек и выше. Практически в крупных и средних фирмах, а также во многих мелких компаниях теперь часть прибыли распределяется среди занятых [229, с. 224]. В Великобритании системами участия в прибылях охвачено около 30 % работающих по найму. Величина распределяемой части прибыли колеблется в пределах 10–12 % от ее общей суммы, хотя, по данным специалистов, для получения оптимального результата требуется передавать в виде премий, дивидендов, накоплений на пенсионных счетах и бонусов не менее 20 % прибыли.

В США действие системы участия в прибылях распространяется примерно на 18–20 % занятых. Чаще всего такие системы действуют на крупных предприятиях с поточно-массовым производством; многие из них представляют модифицированную форму пенсионных систем (см. подробно: [149, с. 64, 77, 81, 93; 244, с. 18–29]).

Одним из четырех основных элементов модели экономической демократии выступает участие персонала в государственных финансах. На современном этапе существенные сдвиги проявляются в системе перераспределительных отношений, главным звеном которых являются государственные финансы. Поскольку первичное распределение не способно обеспечить нужды социально-экономического развития, формой разрешения этого противоречия становится функционирование перераспределительных систем и, прежде всего, госфинансов. С их помощью обеспечиваются (помимо потребностей расширенного воспроизводства и государственного потребления) социальные нужды общества. Расходы на социальные цели включают ассигнования на образование, здравоохранение, выплату пенсий и различных пособий, расходы на экологию и т. п. Часть таких расходов носит общенациональный характер, отвечает интересам всего общества, другая воплощает в себе перераспределение чистого продукта в пользу определенных социальных групп и слоев, в том числе получателей низких доходов.

Масштабы государственных финансов варьируются в значительных размерах. В среднем по всем странам ОЭСР их размеры в 1997 г. составляли 39 % совокупного ВВП, в том числе в странах «большой семерки» — 38,1 %, в Швеции — 62,3 %, в Дании — 56,4 %, Италии — 51 %, Франции, Бельгии, Австрии — 50–52 %, в Великобритании — 41,0 %, в Японии — 35 % и в США — 32 %. В структуре бюджетных расходов доля ассигнований на социальные цели выше всего в Швеции, а самая низкая — в Японии. По отношению к ВВП в Швеции в 1997 году они были равны 32 %, в Германии и Италии по 22 %, в Великобритании — 21 %, в США — 17 %, во Франции — 14 % и в Японии — 9 % [28, 2000, с. 300–301; 14, 2000, № 4, с. 21–22]. На основе этих данных невозможно сделать окончательные выводы, поскольку в каждой стране действуют свои распределительные и перераспределительные системы. В одних случаях (в Швеции, например) предпочтение отдается централизованному перераспределению ресурсов на социальные цели. В других в централизованном порядке перераспределяется относительно небольшая часть чистого продукта, а гораздо большая реализуется на локальном уровне — то есть на уровне фирм и предприятий (здесь особенно показателен пример Японии). Между этими двумя полярными моделями большой набор промежуточных вариантов.

Наличие многих видов моделей экономической демократии вполне закономерно, поскольку они отражают национальную специфику, особенно-

сти исторического развития отдельных стран, в том числе отличительные черты социального сознания и социального поведения общества. Общую модель, интегрирующую наиболее ценные черты национальных моделей, можно рассматривать как кумулятивный результат, достигнутый современной цивилизацией в ходе прогрессивного развития. Особо обращают на себя внимание модели экономической демократии Германии и ряда других западноевропейских государств (например, Австрии, Нидерландов, Франции), а также Японии в связи с решением ими проблем масштабов и форм участия сотрудников компаний в управлении. Значительного успеха добились проводники японской модели в вопросе участия персонала в прибылях компаний, а шведской — в решении социальных проблем с помощью государственного перераспределения наибольшей по сравнению с другими экономически развитыми странами части чистого или конечного продукта. Американская модель выделяется практическими результатами осуществления курса на распространение акций среди персонала [230, с. 17–19]. Все эти черты национальных моделей дополняются такими трудно измеримыми и учитываемыми при формализованном анализе и расчетах факторами, как особенности национального характера, формирования трудовой мотивации, уровня дисциплины труда, личностных и служебных (экономических) отношений в разных производственных коллективах и т. п. Также следует отметить коллективистско-групповой характер отношений в бригадах и других производственных структурах в Японии, с одной стороны, и подчеркнутый индивидуализм и прагматизм как отличительную черту американской модели социального поведения. В западноевропейских странах просматривается своеобразное сочетание перечисленных характеристик в разных пропорциях с определенным уклоном в сторону американского образца. В целом их можно отнести к промежуточному варианту. При этом национальные модели неизбежно эволюционируют и изменяются, и только сравнительный анализ их принципиальных подходов и особенно практических результатов способен дать ответ на вопрос о реальных достоинствах и недостатках, а также общей социально-экономической эффективности. Представляется, что японская и германская модели, дополненные некоторыми компонентами шведской, заслуживают предпочтения как оптимальные на современном этапе. К их преимуществам можно отнести то, что наряду с другими формами участия персонала в управлении фирмами они обеспечивают наивысший уровень трудовой мотивации и отдачи, поскольку создают условия для прямой увязки распределительных отношений с непосредственным рабочим местом, условиями и результатами работы.

Возникновению и дальнейшему функционированию систем экономической демократии способствовали успехи социал-демократии в странах Западной Европы (в 13 государствах действовали социал-демократи-

ческие партии). На эволюцию модели экономической демократии непосредственно оказывают влияние изменения в конкретной социально-политической обстановке и рост противоречий в ходе экономического развития. На основе принятой социал-демократической модели до конца устранить социальное и имущественное неравенство и полностью снять социальные противоречия не удалось. Практика показала, что для решения этой кардинальной проблемы необходимы существенные изменения в системе государственной власти и управления. И все же положение наемных работников на производстве начало заметно меняться, их права расширились, реальные доходы и жизненный уровень в целом поднялись. Все это нашло свое отражение в практике коллективных договоров и относительно высоком уровне занятости (см. подробно: [309, 1990, № 11, с. 48–62]).

Модели экономической демократии на уровне одной страны, как и общая модель, за время своего существования модифицируются. Так, глубинное противоречие шведской модели при социал-демократической власти заключалось в том, что сохранение частнохозяйственного механизма внизу дополнялось лишением его значительной части прибыли сверху, то есть со стороны государства. И это противоречие в отношении распределения и перераспределения обусловило нестабильность шведской социал-демократической системы. Проводимый курс сопровождался нарушением оптимальных пропорций распределения, увеличением издержек производства, снижением прибыли, инвестиций и конкурентоспособности продукции, торможением технологического прогресса и роста производительности труда, усилением инфляции. Подобная ситуация стала основой социально-политического кризиса, когда к власти временно пришли консерваторы. При них произошла модификация конкретных параметров модели экономической демократии. Как справедливо отмечает профессор С. П. Перегудов, существенной особенностью этого процесса стало то, что «и в своих идейно-теоретических разработках, и в практической политике неоконсерваторы были вынуждены учитывать то, что сам капитал и управленческие кадры отнюдь не были заинтересованы в полном демонтаже утвердившихся в предшествующие десятилетия механизмов взаимодействия с наемной рабочей силой и ее организациями. Отказ от этих механизмов, даже если бы это удалось сделать, мог бы привести к нарушению каналов общения, разрыву связей и в конечном итоге к дестабилизации и даже к хаосу» [309, 1990, № 11, с. 50]. Речь здесь идет не только о разгосударствлении части госпредприятий и внедрении принципов частного предпринимательства в сферу социальных услуг. С возвратом к власти социал-демократы стали искать выход в постепенном изменении самих отношений собственности через ее выкуп с помощью общественных фондов и размещения конвертиблей или документов, удо-



стоверяющих, что работник предоставляет «своей» фирме заем в виде отчислений из зарплаты и по истечении оговоренного срока взамен получает акции на льготных условиях. Реализация таких проектов столкнулась с немалыми трудностями [208, с. 27–28].

С аналогичными сложностями при осуществлении моделей экономической демократии столкнулись и другие развитые страны. В ряде случаев дело доходило даже до отката назад. Но, как правило, данные исследований фирм и предприятий, практикующих различные формы участия персонала в управлении, показывают лучшие результаты экономической деятельности по сравнению с фирмами и предприятиями, не применяющими этих систем. На первых выше производительность труда, дисциплина, качество и конкурентоспособность продукции, распределение доходов, прибыль и т. п. На них решения об условиях труда, его оплате и регламентации принимаются с согласия и при тесном контакте с представителями трудящихся. По специальным производственным вопросам участие персонала практически сводится к консультациям и последнее слово остается за специалистами и администрацией. Таким образом решаются вопросы финансовой, инвестиционной, структурной и тому подобной политики.

В результате применения систем экономической демократии меняется социально-психологическая обстановка в производственных коллективах, находящая свое выражение в «отношениях партнерства», «социального мира», в трансформации характера трудовой мотивации, в уменьшении числа трудовых конфликтов и заметном снижении роли профсоюзов [139, с. 16–17]. Растущее применение систем участия в пакете усиливает их кумулятивный эффект. Например, сочетание участия в управлении и в прибылях способствует большей результативности деятельности, росту производительности и рентабельности. Важно отметить, что участие в собственности (через владение акциями своей фирмы) вопреки догматическим представлениям не является единственным и решающим фактором, обуславливающим высокий уровень трудовой этики, мотивации и производительности. Опыт Японии, как, впрочем, и других стран, подтверждает, что наемный персонал в подавляющей своей части отделен от отношений собственности. Однако это несколько не мешает высокоэффективному функционированию систем участия в управлении и прибылях. Можно сделать работника собственником или со-собственником, но если его труд оплачивается с нарушением требований закона стоимости, то есть закона обмена эквивалентов, если на свою зарплату он не может купить необходимые ему продукты питания и другие товары личного потребления, если он выключен из системы управления и над ним довлеет зависимость от произвола администрации, которая может поступить с ним, как ей заблагорассудится, если работник не чувствует себя полноправным участником производства,

производственного коллектива, зная, что его социальные права надежно оберегаемы и гарантированы законом и институциональными структурами, то в этих условиях сколько бы ни связывали работника с отношениями собственности, отношениями владения, толку не будет. Следовательно, отношения владения — это, несомненно, очень важный, но лишь один и при прочих равных условиях, возможно, не самый главный блок в структуре социально-экономических отношений.

Трудовая мотивация и ее результаты связаны не столько с отношениями собственности и с владением акциями, сколько с отношениями распределения, с непосредственным участием в управлении, от чего, собственно, и зависят пропорции распределения. Об этом наглядно свидетельствуют сдвиги в системе акциевладения, рост доли межкорпоративного владения и, соответственно, снижение удельного веса индивидуального владения акциями, преобладание в функционирующем капитале заемных средств. Другими словами, налицо постепенный процесс вытеснения из отношений собственности такой ее формы, как индивидуальное владение. Впрочем, везде доля акций, находящаяся в индивидуальном владении трудящихся, также относительно невелика, в том числе и в США. Так, удельный вес в структуре занятости предприятий, находящихся в собственности персонала по системе ЭСОП, не превышает 11 %. Неслучайно, ряд видных американских специалистов справедливо считает, что на перспективу избежать дальнейшего широкого внедрения этой системы не удастся.

Практика показывает, что применение различных форм экономической демократии вовсе не обязательно приводит к однозначным результатам. Во-первых, эта система дает самый высокий эффект в случае, если обеспечивает в наибольшей мере интересы трудящихся. Во-вторых, американская модель экономической демократии, несмотря на попытки приписать ей универсальный характер, вовсе не имеет оснований претендовать на идеальный вариант, дающий оптимальный эффект. Здесь она проигрывает германскому, шведскому или японскому вариантам, которые в современных условиях рассматриваются как самые эффективные модели.

Общим итогом функционирования систем экономической демократии стали сдвиги в отношении распределения, неодинаковые, естественно, в разных странах. Особо показательны данные по юридическим лицам, акционерным компаниям, поскольку на них в среднем приходится более 2/3 вновь созданной стоимости. Например, в Японии доля лиц наемного труда, занятых на предприятиях всех юридических лиц (компаний и др.), во вновь созданной стоимости повысилась за 1960/61–1997/98 фин. гг. с 55,4 до 73,7 %, доля чистого дохода самих юридических лиц уменьшилась с 12,6 до 5,8 %. В национальном доходе доля зарплаты и жалования увеличи-

лась за 1960–1997 гг. с 42,1 до 67,2 % (рассчитано по: [4, 1968, с. 19–20; 1999, с. 21]).

Конечно, повышение доли доходов трудящегося населения явилось следствием роста армии наемного труда в общей структуре занятости. Сказались также и такие факторы, как повышение стоимости рабочей силы и сдвиги в системе управления в японской модели экономической демократии. Поскольку часть сберегательных, пенсионных и страховых фондов, образующихся за счет доходов наемных работников, используется как функционирующий капитал, то они получают также доход в виде процентов на ссудный капитал и дивидендов по акциям. Правда, эта доля их несравнима с величиной зарплаты и жалованья (4,6 % против 95,4 %).

Норма прибавочной стоимости на стадии производства снизилась с 80,5 % в 1960/61 фин. г. до 52,0 % в 1997/98 фин. г. Для сравнения скажем, что в странах Европейского Союза норма прибавочной стоимости в 1996 г. составляла 51 % (рассчитано по: [4, 1968, с. 22–23; 1999, с. 27]). Данные о норме прибавочной стоимости на конечной стадии распределения и перераспределения отличны от данных на стадии производства. Дело в том, что часть трудовых доходов в результате перераспределения либо направляется на общенациональные цели, либо используется в непосредственных интересах наемных работников. К числу таких расходов относятся, к примеру, ассигнования на образование, здравоохранение, различные социальные цели, в том числе на пенсионное дело, выплату различных пособий и субсидий, расширение занятости и т. п. Часть этих изъятий возвращается в форме трансфертных и целевых расходов самим плательщикам. Это следует иметь в виду, оценивая конечную величину суммы и нормы прибавочной стоимости.

Иное положение складывалось в США, где системы экономической демократии не получили должного распространения. Доля заработной платы и жалованья в национальном доходе США за 1970–1997 гг. понизилась с 66,2 до 61,1 %, а удельный вес прибавочной стоимости в корпорациях повысился почти на четверть (по официальным данным — с 24,3 до 30,3 %). Правда, сокращение доли зарплаты и жалованья в значительной части было компенсировано за счет возросших трансфертных расходов (страховые платежи и др.). В результате доля наемного персонала в национальном доходе в 1970 г. составила 74,3 и в 1997 г. — 72,9 %, а в общем доходе корпораций соответственно 73 и 74 % [20, 1992, с. 425, 435; 1999, с. 438, 446]. В 90-е гг. доля зарплаты и жалованья оставалась почти без изменений, но одновременно при администрации Клинтона заметно увеличились бюджетные расходы на социальные цели, что сопровождалось повышением удельного веса трудовых доходов в национальном доходе страны.

Таким образом, общим итогом функционирования различных моделей экономической демократии были сдвиги в отношениях распределения, реализуемые либо в противодействии снижению доли зарплаты и жалования во вновь созданной стоимости, либо даже в ее повышении [197, с. 157, 161, 166]. Об этом также свидетельствуют данные о сокращении разрывов между высшими и низшими группами доходополучателей, хотя постранные различия остаются достаточно большими. Например, квинтильный коэффициент в 90-е гг. составил в Японии 1 : 3,3, в Швеции — 1 : 3,6, в Германии — 1 : 4,7, в Великобритании — 1 : 6,2 и в США — 1 : 8,9 (рассчитано по: [28, 2000/2001, с. 282–283]).

Высшие и часть средних менеджеров, будучи по форме лицами наемного труда, получают доход в виде жалования. Он состоит из двух частей — одна действительно является заработной платой за выполнение ими своих функций; вторая же (разница между выплачиваемой суммой и величиной зарплаты) представляет излишек над последней. Величина этого излишка в разных странах неодинакова: наименьшая — в Японии, наибольшая — в США. Это косвенно подтверждают данные о квинтильных и децильных коэффициентах распределения располагаемых доходов [273, с. 274].

В ходе развития при повышении степени обобществления производства и общем усложнении экономической структуры формы организации и управления претерпели неизбежные изменения. Этот процесс сопровождался существенными сдвигами в системе экономических отношений. Развитию акционерной формы предпринимательства сопутствовало дальнейшее размежевание капитала-собственности и капитала-функции. То есть для обеспечения производства и присвоения прибавочной стоимости владельцам капитала вовсе не было необходимости принимать непосредственное участие в системе экономической организации и управления. В послевоенных условиях в обстановке научно-технической революции наступил новый этап: капитал-индивидуальная собственность стал постепенно вытесняться и из сферы акционерной собственности. Он оставался связанным, прежде всего, с теми формами капитала, которые не дают права на управление соответствующим хозяйственным объектом или объединением [195, с. 12–13; 187, с. XI–XII]. Пропорции распределения прибылей корпораций показывают, что повсюду ссудный процент выступает как доминирующая форма доходов на функционирующий капитал. То, что акциевладение как источник дохода значительно уступает доходу от ссудного капитала, объясняется структурными сдвигами в капитале юридических лиц (корпораций), о чем уже говорилось выше. Преобразования в структуре распределения прибыли корпораций в США демонстрирует табл. 37.

Таким образом, за этот период существенно возросла доля платежей процентов по заемному, ссудному капиталу, несколько увеличился удельный вес дивидендов и очень заметно упал — нераспределенной прибыли.

За эти же годы существенные изменения произошли и в структуре личных доходов от собственности (см. табл. 38).

Как показывают данные табл. 38, в личных доходах доля ренты особенно сильно сократилась, доминирующее положение ссудного процента еще больше упрочилось, роль дивидендов повысилась, но не так существенно. Одновременно доля доходов корпораций и банков в национальном доходе США поднялась с 13,8 до 19,2 %, а в ВВП — с 11,4 до 15,7 % [там же].

В странах Западной Европы ссудный процент занимает, как и в США, доминирующее положение в прибылях корпораций, хотя его удельный вес за 1980–1998 гг. несколько понизился. Например, в Германии за этот период доля дивидендов увеличилась с 7,6 до 13,6 %, налогов осталась почти такой же — соответственно, 9,0 и 8,5 %, ренты также — 2,1 и 2,2 %, а удельный вес процента упал с 81,2 до 75,7 %. Несмотря на некоторое снижение, процент был и остается главной формой прибыли на капитал, а падение его удельного веса объясняется сокращением нормы ссудного процента.

Таблица 37

*Структура распределения прибыли корпораций в США,  
1970 и 1998 гг. (в % к общему итогу)\**

Структура прибыли	Годы	
	1970 г.	1998 г.
Общая прибыль корпораций	100,0	100,0
<i>в том числе:</i>		
налоги	29,3	24,7
Прибыль после уплаты налогов	70,7	75,3
<i>в том числе:</i>		
дивиденды	19,1	22,3
нераспределенная прибыль	16,4	8,1
проценты на ссудный капитал	35,2	44,9

\* Рассчитано по: [20, 1992, с. 425; 1999, с. 438].

Во Франции за 1980–1998 гг. доля дивидендов в прибылях компаний повысилась с 12 до 19,6 %, доля ренты почти не изменилась — 1,3 и 1,4 %, налогов возросла — с 10,4 до 12,7 %, а ссудного процента сократилась с 76,3 до 66,3 %. И в этой стране процент также выступал как главная форма дохода на функционирующий капитал.

Таблица 38

*Структура личных доходов от собственности в США,  
(в % к ВВП США) в 1970 и 1998 гг.\**

Личные доходы	Годы	
	1970 г.	1998 г.
Рента	2,2	0,4
Дивиденды	2,7	3,6
Проценты	8,3	11,7

\* 20, 1992, с. 425; 1999, с. 438.

В Японии в 1997/98 фин. г. на личные доходы от собственности пришлось 12,8 % суммы национального дохода, в том числе 9,1 % — в виде процентов, 2,8 % — дивидендов и 0,9 % — ренты. Для сравнения скажем, что в 1962–63 гг. доля процента была равна 4,8 %, ренты — 3,3 % и дивидендов — 2,1 %. По отношению же к чистой прибыли корпораций доля дивидендов в Японии сократилась с 60 % в 1936 г. до 22,3 % в 1997/98 фин. г. [4, 1967; 1999; 12, 1974, 1991, 1999; 26, 1998].

Сдвиги в структуре прибыли на стадии распределения и ее доли в общей массе вновь созданной стоимости не означают, что система эксплуатации вообще отошла в прошлое. В изменившихся масштабах и формах она сохраняется, как не исчезают и противоречия в отношениях распределения, которые воспроизводятся ныне на качественно иной основе.

Другими словами, в составе функционирующего капитала участие капитала-индивидуальной собственности сохраняется, но в уменьшающихся размерах, то есть при сокращении его права непосредственной собственности на средства производства. Это новая ступень обобществления, свидетельствующая, что общественное воспроизводство в принципе в состоянии функционировать без такой формы капитала как индивидуальная собственность и сейчас находится в переходной фазе к следующей ступени развития.

Кардинальная перестройка системы экономических отношений показывает, что сформировались и постепенно развиваются неизвестные ранее базисные структуры, выходящие за рамки классического капитализма и идущие ему на смену. Их уже нельзя отождествить с последовательно капиталистическими. Они образуют отношения переходного типа, прообраз грядущих в известном смысле посткапиталистических отношений. Анализируемая система является переходной к этой будущей модели экономической организации и управления. Ее особенность состоит в том, что сохраняются условия и отношения эксплуатации со стороны капитала-индивидуальной собственности, но теперь не столько непосредствен-

но, сколько опосредствованно при снижающемся участии во владении средствами производства. Капитализм пошел на применение модели экономической демократии, поскольку в теперешнем своем виде она обеспечивает сохранение системы как таковой, хотя и в заметно модернизированном виде. Сдвиги не везде сопровождаются сокращением нормы прибавочной стоимости, разрывов в доходах и имущественного неравенства. Тем не менее, как показывает опыт функционирования наиболее прогрессивных вариантов модели экономической демократии, экономическая структура, видимо, будет развиваться в направлении постепенного вытеснения капитала-индивидуальной собственности из сферы производства. Вызревание шаг за шагом нового качества сделает возможным переход к модели и фазе развития, отличающейся иными параметрами отношений распределения. Современная модель экономической демократии воплощает в себе этот переходный период (см. подробно: [76]).

Сущностные изменения в системе экономических (производственных) отношений способствуют образованию новых социально-экономических структур. Формируется ранее неизвестный тип труженика — участника управления производством, что призвано обеспечить удовлетворение его личностных потребностей, более широкое раскрытие творческих возможностей и созидательного потенциала как неперемennого условия интенсивного научно-технического и в целом экономического и социального прогресса.

Таким образом, экономическая структура эволюционировала через разные стадии, для каждой из которых в зависимости от ступени социально-экономического прогресса характерна своя модель форм собственности, организации экономики, управления и распределения.

К настоящему времени цивилизация прошла либо возможно пройдет через следующие основные модели развития: а) модели со структурами и формами, свойственными прежним стадиям капиталистического развития, в том числе конца XIX — начала XX вв.; б) современные модели переходного характера в рамках экономической демократии; в) будущие модели, которых в полном виде еще нет, но они уже начали создаваться. Нынешние базисные отношения и структуры уже нет оснований отождествлять с прежними последовательно капиталистическими. Это структуры переходного типа, и они существенно отличаются от прежних. Как отмечают специалисты, не исключено, что они развиваются в направлении систем самоуправления или посткапитализма, воплощая в себе высшее достижение современной цивилизации.

Модели экономической демократии выступают как организационная и функционально-распределительная основа и для нынешней стадии регулируемой рыночной экономики переходного типа, и для последующей фазы ее развития.

# Новая система экономического менеджмента

## § 1. Эволюция системы менеджмента в условиях глобализации

На современном этапе развития информационной революции в условиях глобализации и становления новой экономики международный менеджмент приобрел ранее неизвестные черты. Его отличие от менеджмента на локальных уровнях определяется, в первую очередь, многоплановыми характеристиками внешней окружающей среды, связанными со сложным комплексом политико-правовых, экономических, природно-географических, культурно-исторических и других факторов, вплоть до особенностей социального сознания и социального поведения. Подобный характер окружающей среды требует не только конкретного исследования, в том числе в отдельных странах, но и проведения тщательного сравнительного анализа. Это несомненно должно помочь в выборе странами оптимальной модели участия в современной системе как общественного, так и международного разделения труда. Реализация данной задачи — выбора модели неотделима от сегодняшнего этапа в развитии институциональных структур, возникновения новых служб и управляющих механизмов и в целом существенного усложнения функций самой системы менеджмента.

Движение факторов производства в различных формах — товаров, капиталов, информации, технологии, услуг не может осуществляться иначе как на основе систематического мониторинга условий предпринимательства в мировом хозяйстве и его отдельных сегментах. От этого зависит определение таких параметров, как возможности внешних рынков сбыта и размеры зарубежного производства, его структура и сравнительные издержки, состояние конкуренции, условия финансирования, степень предпринимательских рисков и страхование от них, характеристики рабочей силы (персонала) и в целом уровни рентабельности бизнеса. Все параметры конкретного бизнеса многовариантны и по видам, и по условиям деятельности. В настоящее время идет объективный процесс диверсификации форм и методов международного бизнеса, в структуре которого все большее значение приобретает предоставление партнерам различных



факторов производства в пакете. Это является прямым следствием новых условий его функционирования в мировом хозяйстве [290, с. 114–116].

Важной особенностью развития международного бизнеса выступает транснационализация в форме ТНК и ТНБ, а также региональных экономических группировок, что существенно модифицирует условия и концептуальное содержание самой категории внешней окружающей среды. Усложняющиеся параметры последней связаны с новыми противоречиями развития в обстановке научно-технической революции и глобализационных процессов. В частности, увеличилось значение природно-географического фактора, в немалой мере определяющего размещение, запасы и качество мировых природных ресурсов и их пригодность к эффективно-рациональному и рентабельному использованию. Неравномерное распределение и относительная редкость некоторых из них при прочих равных условиях существенно влияют на размещение и развитие производства и обращения как в масштабах мирового хозяйства, так и отдельных его регионов. Одновременно значительно повысилась роль международного права и правового режима на национальных уровнях в связи с процессами суверенитизации и локализации. От них, собственно, и зависит конкретная деятельность международного бизнеса в различных формах, в том числе регулирование сфер предпринимательства, использование наличных ресурсов, включая трудовые, параметры рентабельности, например, такие как условия налогообложения и валютных курсов.

Прогресс в области коммуникаций в современном мире намного облегчил работу систем управления международным и региональным бизнесом. Это относится к оперативному управлению, клиринговым расчетам, страхованию, банковскому кредитованию, а также международному стратегическому планированию, разработке и выполнению конкретных проектов. Их состояние определяется уровнем развития национальных экономик, их структурой, характером специализации и кооперирования, степенью и эффективностью участия в системе МРТ. Сравнительные преимущества крупнейших транснациональных фирм, базирующихся в экономически развитых странах, реализуются в их доминирующем положении на мировых рынках товаров, капиталов, технологий, информации, услуг [254, с. 89–91]. Процессы регионализации, выражающиеся в повышении роли регионального бизнеса в экономических отношениях между странами-участницами экономических блоков и союзов способствовали модернизации условий движения факторов производства, стимулированию экономического роста и расширению емкости рынков в подобных объединениях. Успехи Европейского Союза при всех переживаемых им противоречиях и трудностях способствовали созданию других экономических блоков. Становлению международного бизнеса в экономических

группировках содействовали власти входящих в них государств. Заключение многосторонних хозяйственных соглашений усиливало взаимозависимость стран. В этой связи требовалось определенное согласование и унификация основ, норм и форм экономической активности на международном уровне. Существенную роль здесь сыграли международные организации — МВФ, ВТО, Всемирный банк, Парижский комитет, ЮНКТАД, ЮНИДО, Международная организация гражданской авиации и др. [254, с. 154–158].

В последние десятилетия получили дальнейшее развитие концепция и нормы международного права, в том числе в экономическом, экологическом и гуманитарном аспектах, ставшие важным правовым регулятором в международном бизнесе. Конечно, международное право имеет и свой особый статус и свои особенности. И в то же время, между национальными законодательствами и международными договорами и соглашениями существует тесная взаимосвязь.

Различия в экономическом, социальном и политическом уровнях стран-участниц международных экономических отношений на новом этапе потребовали внесения существенных изменений в их социально-экономические системы. Процесс оказал модифицирующее воздействие на всю сферу внешнеэкономических отношений, в том числе на международное предпринимательство и связанный с ним менеджмент.

В современную международную стратегию введены как ее составные части учет конкретных параметров внешних сред и сравнительный анализ их отличий от страновых образцов и форм адаптации к иностранной окружающей среде [219, с. 11–12].

В новых условиях все составляющие системы стратегического менеджмента приобрели неизвестное ранее качество. Это относится к трактовке внутренней и внешней среды, организационной структуры корпорации, вопросов централизации и децентрализации, мониторинга и контроля, систем обратных связей, форм и путей урегулирования конфликтов. Естественно, что одновременно повышались требования к управленческому персоналу на всех уровнях.

То же следует сказать и о стратегическом управлении на корпоративном, предпринимательском и функциональном уровнях. Стратегическое управление первого уровня представлено высшим звеном руководства корпорации, ведущими исполнительными должностными лицами (менеджерами), другими высшими служащими, советом директоров и штатом сотрудников в главной конторе организации. Топ-руководство осуществляет контроль за разработкой и реализацией международной стратегии, включая определение сфер бизнеса, распределение ресурсов, систему связи с акционерами и т. п. (см. подробно: [213]).

На предпринимательском уровне действуют особые подразделения корпорации. В пределах отрасли условия, в которых работают эти подразделения, совпадают. Корпорации имеют в своем составе функциональные управления или департаменты — производственный, маркетинговый, финансовый, закупки и т. п.

В большинстве случаев международный бизнес рассматривается как система функционирования отделений или филиалов материнской корпорации, а высшее руководство последней конкретизирует установки корпоративной стратегии применительно к специфическим условиям ее реализации в соответствующих отраслях и производствах [там же].

Наконец, стратегическое управление на функциональном уровне представлено локальными менеджерами. Они возглавляют различные конкретные службы — производства, маркетинга, персонала, обслуживания потребителей, бухгалтерию и др. Структуры этого уровня выполняют весьма существенную роль, отвечая за конкретное воплощение в жизнь общей стратегии.

Важной составной частью оперирования международного бизнеса выступают специальные информструктуры современного типа, обеспечивающие выполнение принятых стратегий на всех уровнях, включая обмен объективной и систематической информацией между этими структурами. Они набираются, как правило, из высококлассных специалистов, способных оперативно и комплексно анализировать разнопорядковую информацию в территориально разобщенных предприятиях международного предпринимательства. Наличие оперативной и аналитической информации дает возможность управленческим органам всех уровней, и особенно высшему стратегическому руководству, поддерживать постоянную и эффективную взаимосвязь. С ее помощью они могут оперативно реагировать на все конкретные изменения конъюнктуры (см. подробно: [47, гл. I]).

Новыми явлениями в стратегическом менеджменте является то, что в теории и на практике его основные принципы постепенно приобретают универсальный характер. Они применяются в различных отраслях, и не только в коммерческих структурах, цель которых — извлечение прибыли, но и в многочисленных некоммерческих организациях.

В условиях новой экономики существенную роль приобретает иная трактовка самой категории стратегии, предложенная Генри Минцбергом из Университета Макгилл в США. Американский ученый полагает, что нет оснований сводить стратегию исключительно к планированию и разработке соответствующих документов, поскольку в этом случае вне поля зрения остаются факторы, не предусмотренные официально. В практике международного бизнеса есть немало случаев, когда общие разработки стратегии формально даже отсутствуют, и корпорация придерживается

определенной линии на эмпирическом уровне. Поэтому Г. Минцберг предложил трактовать стратегию как единство решений, как продукт преднамеренных (плановых) действий и внеплановых факторов. В любой стратегии налицо сочетание планового и внепланового начал, причем последнее задается на эмпирическом уровне [170, с. 8–9].

Изменения окружающей среды на макроуровне, вызванные глобализацией, ставят специфические проблемы. Они порождены усложненной структурированностью и постоянной трансформацией факторов этой среды, которые способны как создавать благоприятные возможности для деятельности организации (корпорации), так и мешать ей. Причем влияние этих факторов по масштабам, как правило, несравнимо значительнее действующих на локальном уровне, то есть в национальных экономиках.

При этом функционирование всей системы менеджмента серьезно затрудняется в связи с растущим объемом используемой информации о состоянии внутренней и внешней среды, с одной стороны, и по причине резкой интенсификации научно-технического прогресса, с другой [305а, 21.05.2002]. В современных условиях намного снижаются возможности и усложняются процессы стратегического планирования на перспективу. Например, в начале XX века можно было намечать отраслевые приоритеты (ориентиры) развития на 30–40 лет вперед. На рубеже XX и XXI-го веков принятие долгосрочных и особенно сверхдолгосрочных решений оказывается в принципе невозможным. Приоритеты можно очень приблизительно определять на 10 — максимум 15 лет, но не исключено, что за это время обстановка изменится, опрокинув ранее принятые решения. Это фундаментальная проблема современного менеджмента требует совершенно иных подходов к экономической стратегии.

В этой связи существенное значение приобретают комплексные и конкретные прогностические характеристики глобальной макросреды и ее составляющих — технологической, социальной, демографической, политической и правовой [170, с. 92–98]. К основным параметрам макросреды на современном этапе относят: уровень развития, конкретные показатели экономического роста, особенности воспроизводства и хода циклов, емкость внутреннего рынка, платежеспособный спрос и его структуру, степень участия в системе МРТ, проводимую властями политику. Для функционирования корпорации и ее филиалов большое значение имеют: режим налогообложения, уровень процентных ставок и положение на денежных рынках, тенденции движения валютных курсов, степень выраженности инфляционных процессов. Особую опасность для предпринимательства представляют периодические спады и финансовые кризисы. К этому следует добавить растущую неопределенность внешней окружающей среды; практика показала, что в ходе развития, увеличения масшта-

бов и усложнения структурированности мировой экономики, значение данного параметра закономерно возрастает и в конечном счете обуславливается вероятностным характером социально-экономического развития. Эта закономерность действует на всех уровнях.

На этапе информационной революции интенсивный технологический прогресс создает благоприятные возможности для высокоприбыльного предпринимательства в новых отраслях, и в то же время он сопровождается немалыми издержками и потерями, связанными с необходимостью ликвидации или в лучшем случае существенной модернизации прежних производств. Подобные тенденции находят выражение в сокращении продолжительности жизненного цикла продукта и отрасли, а также в форсированной модернизации ассортимента производимой продукции. На эти процессы накладываются национальные особенности спроса (условий реализации) продукции, прежде всего, филиалов, размещенных в других странах (главным образом, в тех из них, которые находятся на более низких уровнях технологического и в целом экономического развития) [170, с. 95].

На современном этапе возрастает значение социальных условий функционирования корпорации глобального профиля. Они неотделимы как от общих тенденций в социально-политической обстановке, характера строя и проводимой властями политики, формирующими конкретные условия для бизнеса, так и специфических факторов, связанных, прежде всего, с характеристиками рабочей силы, ее национальными особенностями, квалификацией, условиями найма, уровнем оплаты труда, развитостью профсоюзов, социальным сознанием и социальным поведением различных слоев общества.

На деятельность корпорации глобального масштаба немалое влияние оказывают демографические факторы. От них во многом зависят и структурные характеристики населения, условия его воспроизводства, величина и динамика так называемых демографических инвестиций, параметры потребительского рынка и т. п. Не меньшее значение для международного бизнеса имеет знание результатов сравнительного анализа демографической обстановки в разных странах и регионах и тенденций ее развития на перспективу [132, с. 246].

Политические и правовые нормы и условия функционирования корпораций на глобальном уровне характеризуются индикаторами стабильности или нестабильности, степенью предпринимательских рисков и реальными показателями рентабельности, в том числе уровнем либерализации движения капиталов и прибылей. В целом в современных условиях налицо тенденция к общей либерализации режимов движения факторов производства в мировой экономике и дерегулированию. Последнее не следует, однако, смешивать с новыми механизмами экономического регу-

лирования, поскольку в условиях информационной революции информсети, маркетинговые средства и методы регулирования позволили передать ряд функций, ранее выполнявшиеся государственными экономическими органами, на уровень крупных корпораций, промышленно-финансовых групп, банковских систем, их ассоциаций. Вместе с тем, тенденция к расширению дерегулирования во многих случаях поставила глобальные предпринимательские структуры перед лицом серьезных правовых проблем. Процесс дерегулирования в немалой мере выступил как лимитирующий фактор по отношению к возможностям стратегического выбора со стороны корпораций в связи с усилением децентрализации мировых рынков. Сужают их выбор и такие условия деятельности, как проведение мер, связанных с борьбой против загрязнения окружающей среды [267, с. 64].

Параметры глобальной среды не могут быть сведены к однозначной оценке. К примеру, возникновение и развитие Европейского Союза и введение единой европейской валюты открыло перед крупнейшими корпорациями и финансово-промышленными и банковскими группами Старого Света новые возможности для выгодного предпринимательства. Но в то же самое время объективно ЕС противостоит интересам США или Японии и, следовательно, создается ситуация, чреватая обострением экономических противоречий между ними. Другим примером может служить интенсивная дифференциация стран третьего мира, усиление позиций новых индустриальных государств в мировой экономике и обострение конкурентной борьбы на мировых рынках [267, с. 176–177].

Очевидно, что все эти условия в совокупности заметно затрудняют функционирование системы современного менеджмента, предъявляя растущие квалификационные требования к занятому в нем персоналу, в том числе к высшим управленческим звеньям. В осложнившихся условиях мирового воспроизводства неизбежными становятся изменения в режимах конкуренции, повышение в целом степени предпринимательских рисков и новое размежевание функций в глобальных предпринимательских структурах при дальнейшей их децентрализации и усилении контроля со стороны главенствующих структур.

К неизвестным ранее явлениям в современном менеджменте можно отнести создание так называемых стратегических групп [185, с. 38]. В обстановке, когда корпорации заняты в разных отраслях, у них формируется неодинаковый подход к проблемам маркетинга, системам распределения, к определению конкретных рыночных сегментов, качеству производимой продукции, технологическому лидерству, обслуживанию покупателей, ценовой политике, рекламному делу и т. п. В большинстве сфер хозяйствования уже сформировались группы компаний, которые придерживаются одинаковой или схожей базисной стратегии, что особенно отличает их от

участников других подобных групп. Это, конечно, не означает полного совпадения или буквального тиражирования принятой и реализуемой стратегии. Между компаниями — участниками каждой такой группы сохраняются и определенные различия, но тем не менее они образуют определенную стратегическую структуру, в целом придерживающуюся общей проводимой политики. Последнее имеет место и в условиях реализации глобальных стратегий. В этом случае стратегические группы транснационального характера учитывают специфические особенности условий предпринимательства, производства и сбыта в разных странах и регионах, без чего невозможно рассчитывать на успех. При этом стратегические разработки на локальных уровнях технологически увязываются в рамках транснациональных экономико-финансовых комплексов. Кроме того, существенное значение приобретает динамика жизненного цикла продукта и его фаз. Их совпадение или несовпадение ставит перед транснациональным предпринимательством сложные задачи, связанные с маневрированием ресурсами в целях максимального использования благоприятных условий глобального предпринимательства [185, с. 214–217]. Модель жизненного цикла продукта в условиях интенсивного научно-технического прогресса вовсе не означает последовательного прохождения компанией или отраслью всех фаз их развития, с одной стороны, и обуславливает необходимость адекватного учета конкретных условий предпринимательства в принимающих странах, с другой. Учет ведется с помощью глобальных сетей в сотрудничестве с национальным капиталом в форме совместных с ним компаний. Этот вид деятельности способствовал образованию глобальных предпринимательских структур на базе слияний (объединений) крупнейших гигантов в отдельных сферах производства, реализации продукции и банковского дела. Осуществляемая этими структурами глобальная стратегия требует проведения тщательного анализа практики конкуренции, а также реального жизненного цикла (эволюции) отрасли, рассматриваемой в этом случае с позиций динамики технологии и размеров производства, ценообразования и рыночной ценовой политики. В глобальной стратегии обращают на себя внимание три новых аспекта, имеющих определяющее значение для режимов рыночной конкуренции и борьбы за рынки. Это — принципы характерных преимуществ, стоимостной цепочки и функциональной стратегии [170, с. 102].

Первый аспект касается уникальных преимуществ корпорации, обусловленных ее ресурсами и возможностями в сферах научно-технического прогресса, производства, реализации и менеджмента, то есть ее лидирующими позициями. Сохранение или иначе продолжительность преимуществ зависит от многих факторов, из которых наиболее существенна конкуренция со стороны других компаний, стремящихся обеспечить себе

аналогичные преимущества на основе стратегии имитации при стабильности и равнозначности условий предпринимательства для всех его участников. На современном этапе научно-технический прогресс и режим конкуренции серьезно лимитируют продолжительность преимуществ транснационального бизнеса и вместе с тем стимулируют поиск новых возможностей их обеспечения на иной, более прогрессивной технологической и управленческой основе [170, с. 107].

Понятие стоимостной цепочки (методики ценообразования) относится к движению стоимости в рамках корпорации с целью максимизации рентабельности. В стратегии оно неотделимо от сравнительного анализа факторов производства на локальных уровнях и выбора оптимальных вариантов, от определения конкретных величин затрат и отдачи в стоимостном измерении в их сравнительных вариантах на основе рыночных валютных курсов. В этом случае существенными компонентами анализа выступают параметры развития информсистем, качество людских ресурсов, степень адекватности корпоративной инфраструктуры характеру решаемых задач, состояние исследовательских и прикладных работ, а также служба маркетинга. На практике вопросы, относящиеся к созданию продукта, формированию его цены, маркетинговому обеспечению, вплоть до доставки к потребителю, а также к послепродажным услугам, трактуются как первичные факторы предпринимательства, а все остальные — как поддерживающие, позволяющие реализовать первичные факторы. Правда, в действительности поддерживающие факторы трудно отделить от первичных, с которыми они тесно связаны [261, с. 108].

И наконец, третий принцип глобальной стратегии — ее функциональные аспекты, имеющие определяющее значение для конкуренции и борьбы за рынки. Они содержат новую трактовку критерия экономии на размерах производства, задач маркетинга, систем управления человеческими ресурсами и менеджмента в целом на этапе информационной революции. Как известно, категория экономии на размерах производства возникла в условиях массового выпуска продукции в результате взаимодействия техники и технологии, с одной стороны, и динамики удельных издержек, с другой. Сегодня прежние подходы и трактовки этой проблемы утрачивают свое былое значение, поскольку производство и реализация приобрели неизвестные ранее качественные характеристики — гибкость и малосерийность. Высокие технологии дали новую жизнь мелкому и среднему производству, способному конкурировать с крупным. В этой связи интересны корреляции между структурой производства в течение жизненного цикла продукта и применяемой технологией в двух вариантах — статической и динамической. Первый вариант в принципе дает возможность транснациональным корпорациям минимизировать производствен-



ные издержки, хотя возможны отдельные исключения. Второй связан с необходимостью существенной (технологической и др.) перестройки сфер производства и маркетинга, или иначе — формирования такой структуры, которая рассчитана на работу в период жизненного цикла нового продукта.

Естественно, что масштабы производства всецело зависят от условий реализации, емкости и структуры платежеспособного рыночного спроса. В последнем случае гибкие производственные технологии на базе компьютерной техники открыли возможность более эффективного использования современных машин и оборудования, сокращения времени производства и осуществления жесткого контроля качества на всех стадиях производственного процесса. Гибкие технологии различаются по уровню сложности и критериям совершенства. В транснациональных структурах они обычно подразделяются на гибкие машинные блоки и гибкие обрабатывающие системы. В первом случае речь идет о блоках различных типов машин, использовании аналогичных материалов и централизованном компьютерном контроле. Во втором — о сфере централизованной координации между функционирующими автономными гибкими машинными блоками с помощью новейших компьютерных технологий в управляющих центрах. Это более сложная система, обеспечивающая эффективную малосерийность производства и сбыта. В условиях глобального предпринимательства эти системы, как правило, действуют децентрализованно, но решение стратегических проблем преимущественно остается за центральными органами транснационального корпоративного управления [261, с. 111, 114–116, 177].

Глобализация поставила новые проблемы перед маркетинговыми подразделениями. При изменившихся обстоятельствах стратегия маркетингового управления решает следующие взаимосвязанные задачи. Во-первых, выбрать целевые рыночные сегменты. Во-вторых, разработать маркетинговые блоки (цен, продуктов, систем распределения и продвижения продукта до потребителя, территориального размещения и др.), которые должны определить, каким образом корпорация будет конкурировать на целевых рынках. В-третьих, провести комплексный анализ и оценку сильных и слабых сторон корпоративной стратегии.

Трудно переоценить значение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) на современном этапе развития экономики и особенно на перспективу. Степень риска в них весьма велика: так, из общей суммы соответствующих проектов и разработок в среднем рентабельными оказываются примерно 20 % [170, с. 125]. Это неизбежные издержки научно-технического прогресса как решающего условия для повышения уровня конкурентоспособности и рентабельности. Высокая степень риска в НИОКР вытекает, во-первых, из фактора непредсказуе-

мости, связанного с поисковым характером этого вида деятельности, равно как и непредсказуемости спроса на НИОКР на рынке. Во-вторых, из относительно низкого уровня коммерциализации в связи с недостаточной приспособляемостью новых технологий к нуждам потребителя. В-третьих, корпорации часто допускают ошибки при определении размеров спроса на новую продукцию. В-четвертых, дает себя знать недооценка многими фирмами новых маркетинговых технологий, способных обеспечить быстрое продвижение их продукции на рынки сбыта, что чревато утратой «пионерных» преимуществ [170, с. 126].

Сама стратегия в области НИОКР складывается из трех основных компонентов: из инновационной стратегии по продукту, нацеленной на разработку и производство принципиально новых изделий; из стратегии развития продукта, ориентированной на повышение его качественных параметров или усиление специфических характеристик выпускаемой продукции; из стратегии функциональных инноваций, направленных на совершенствование производства с тем, чтобы сократить издержки и цены [там же].

Глобальная стратегия на современном этапе по-новому трактует фактор человеческих ресурсов. Ее суть выражена в формуле: «Люди — это наш главный ресурс» [215, с. 131]. Общеизвестно, что успех стратегии зависит от фактора, характеризующегося как «нахождение нужных людей в нужных местах». Этим обусловлена особая значимость управления человеческими ресурсами для обеспечения наивысшей производительности и эффективности и соответствия персонала требованиям стратегии корпорации в кратковременном и долговременном аспектах. В практике корпоративного менеджмента утвердились два подхода к решению этих проблем: во-первых, участие персонала в управлении трудовыми процессами и, во-вторых, создание системы планирования рабочей силы (подробно будут рассмотрены в следующей главе.)

На нынешнем этапе развития под влиянием внедрения информтехники и технологии в транснациональный бизнес серьезным изменениям продолжает подвергаться как глобальная стратегия, так и сама система менеджмента в целом. Происходящее удешевление информтехники и технологий открывает новые возможности повышения конкурентных преимуществ практически во всех звеньях воспроизводства. Так, например, в обрабатывающей промышленности использование контрольно-компьютерных систем позволило снизить издержки и ужесточить контроль за качеством продукции. В сфере маркетинга электронный анализ и дистанционное обслуживание клиентов с помощью телемаркетинга привели к реальному росту заказов, то есть расширению возможностей сбыта. Понижение цен обеспечивалось автоматизацией складских структур и внедрением снабжения «с колес» и т. п. [223, с. 133].

Для повышения эффективности предпринимательства продолжается дальнейшая компьютеризация менеджмента и разработка новых программ развития систем стратегической информации, увеличиваются инвестиции в материальные средства и программное обеспечение. Широкое использование информтехники и технологий превратилось в безальтернативное условие ведения высококорентабельного предпринимательства, особенно в глобальных масштабах.

Информтехника предъявляет жесткие требования к системе менеджмента, поскольку в условиях ускорения изменений во внешней среде оперативное принятие обоснованных решений стало насущной необходимостью. Возникли новые профессии, например, появились специалисты по содержанию сайтов, по информационной архитектуре, по управлению знаниями, то есть по руководству высококвалифицированным персоналом, а также бренд-менеджеры и др. Интернет предоставил возможности для совместной деятельности субконтрактных производственных групп и компаний, открыл новые формы работы с клиентурой, поставщиками и партнерами. Многие электронные фирмы обеспечивают партнерам и потребителям доступ к своим базам данных. Эта открытость — один из компонентов их фирменной стратегии наряду с осознанным участием в ее реализации всего персонала, индивидуальной работой с клиентурой и в целом с получением, переработкой и использованием соответствующей информации. Подобная практика закладывает основы для дальнейшей модернизации корпоративной организации и управления, начиная от онлайн-закупки средств производства до еще большей децентрализации и аутсорсинга.

Система аутсорсинга означает передачу производства значительной части продукции в форме заказов фирмам-контракторам. Это можно проиллюстрировать на примере производства компьютеров, где 40 % их прежних производителей, включая такие крупнейшие корпорации, как ИБМ, Филипс, Моторола и Алкател, направили к 2001 г. на аутсорсинг 90 % своей продукции. Широко применяют аутсорсинг такие гиганты новой экономики, как Майкрософт, Интел, Сони и другие. Они перенесли производство т. наз. железа, т. е. информоборудования, главным образом в развивающиеся страны, где издержки заметно ниже. За собой они оставили разработку новейших технологий, программного обеспечения, управление брендами и, соответственно, научно-исследовательские и прикладные работы. В рамках системы аутсорсинга головные компании превратились в операторов сетей, практически не производя соответствующую продукцию, которая реализуется под их торговыми марками [320, 23.10.2000, с. 71; 14.01.2002, с. 64, 65].

Современная корпорация, таким образом, уже не основана на жесткой иерархии и большом числе работников. Основу ее потенциала обра-

зуют знания, открытия, менеджерские инновации, а модель функционирования формирует аутсорсинг и интернационализация, т. е. перенос производства туда, где оно обходится с меньшими затратами.

Усиление фактора неопределенности внешней среды стало причиной повышения роли и значения управления предпринимательскими рисками. Это относится к производственным и к торговым компаниям, а также в не меньшей степени — к банкам и другим финансовым институтам. Система управления рисками включает операции с их различными видами. Ее возглавляет специальный риск-менеджер, который является одним из главных руководителей компании или банка.

Как показала практика, к каждому из видов рисков необходим особый комплексный подход. Он, в частности, включает разработку стратегии управления, выявление присущих данной организации видов рисков и разработку методов их формализованной оценки и путей предупреждения или преодоления. В этой связи существенное значение имеет выбор программного обеспечения для соответствующих расчетов, причем особого внимания требуют к себе вопросы интегрирования систем и данных, необходимых для них. Если говорить о методах практического управления, то в мире существует множество таковых, но наиболее распространены системы хеджирования. Кроме того, существенно важны процедуры и механизмы внутреннего контроля для каждого типа рисков, подготовка отчетности по соответствующим вопросам, разработка критериев и процедур определения эффективности всех органов управления рисками [305а, 02.04.2001].

К риск-менеджерам примыкает система кризис-менеджеров, в задачи которых входит разработка и осуществление мер по выводу корпораций из критических ситуаций.

Кроме риск- и кризис-менеджеров также были созданы особые должности менеджеров по инвестиционным проектам с соответствующим штатом высококлассных специалистов. В их обязанности входило повышение ответственности и качества подготовки, а также реализации инвестиционных решений в обстановке серьезного усложнения и усилившейся неопределенности внешней среды и трудностей прогнозирования. Достаточно сказать, что при анализе условий инвестиций на перспективу необходим комплексный учет более 70 основных показателей [305а, 05.04.2001; 23.04.2002].

Что же касается брэнд-менеджеров, то по сути своей они равнозначны директорам по маркетингу с тем лишь отличием, что должны отслеживать всю цепочку от производства до продажи, но только в рамках одного брэнда.

Наконец, новые условия функционирования предприятий и компаний повысили требования к корпусу менеджеров в целом, тем более, что интенсификация сдвигов во внешней среде сделала необходимым ускоренное и систематическое формирование новых конкурентных преиму-

ществ. Этим обусловлено повышение роли и значения инновационного менеджмента в общей системе экономического управления, основанного на использовании главного экономического ресурса — творческого потенциала. В новых условиях появились и новые организационные формы инновационного процесса — специализированные инновационные компании, занимающиеся внедрением достижений науки и техники в самых различных отраслях хозяйства и активно участвующие в международном технологическом обмене [320, 14.01.2002, с. 28].

Таким образом, реализация модели новой экономики сопровождается существенными модификациями условий воспроизводства и корпоративного управления. За последние десятилетия XX века производство прошло три основных этапа в своем развитии. Первый был представлен моделью массового выпуска стандартизированной продукции и закончился в конце 60-х — начале 70-х гг.

После насыщения рынка подобными товарами начался второй этап — этап повышения качества. В этот период происходило дальнейшее обострение конкуренции в связи с тем, что основные показатели качества были достигнуты практически всеми участниками рынка. Необходимо особо отметить, что была создана система управления ресурсами предприятия или планирования ресурсов предприятия (ПРП), включающая управление закупками, производством, сбытом, складскими запасами и трудовыми ресурсами. Система ПРП и стала основой инфраструктуры электронного бизнеса. По этой системе планирование загрузки производственных мощностей осуществляется автоматически, исходя из данных о поступающих заказах (их объемов, товарной номенклатуры, сроков поставок). При этом учитывается и фактор времени, необходимого для переналадки оборудования и выпуска новой продукции, а также для расчета себестоимости и рыночных цен. При данных параметрах издержек ПРП обеспечивает выпуск любых по количеству партий товаров. Важной особенностью ПРП выступает экономия издержек за счет автоматизации наиболее трудоемких процедур в цепочках бизнес-процессов.

Функционирование межкорпоративных систем информации позволяет автоматизировать и оптимизировать организацию производства и сбыта, начиная с получения заказа, оформляемого реальным контрактом. Все это способствует совершенствованию бизнес-процесса внутри компаний и их взаимодействия с поставщиками и клиентами. Внедрение электронного бизнеса, в том числе, систем управления ресурсами предприятия, и его эффективная деятельность возможна лишь при условии разработки и реализации грамотной стратегии развития информационных технологий. Одновременно должна производиться модернизация внутренней среды, то есть систем организации и управления корпорации [320, 12.02.2001, с. 94, 96].

Третий этап начался с 80-х гг. и ознаменовался переходом на основе новейшей техники и технологии на производство, ориентированное на удовлетворение индивидуальных покупательских запросов и предпочтений. Он получил название этапа потребителя. В этот период существенное значение приобрел фактор информации, рекламы на национальных уровнях и через систему Интернета [320, 12.02.2001, с. 94].

Для реализации избранной корпоративной стратегии маркетинга на практике решающее значение имеет определение объема и структуры рыночного спроса, которые приемлемы для конкретного потребителя или группы потребителей, во-первых, и поиски форм и путей наиболее эффективного удовлетворения их потребностей, во-вторых. С этой целью корпорация проводит дифференциацию продукта (товара, услуги) и использует рыночную сегментацию. Эти компоненты маркетинговой стратегии органически входят в общую стратегию корпорации и реализуются в трех формах — лидерства издержек, дифференциации предпринимательства и практики фокусирования, которые в условиях глобализации предпринимательства приобретают специфические черты [47, с. 271].

В современной трактовке первая форма — лидерство издержек реализуется в стремлении, в частности, производить товары и услуги по более низким ценам, чем у конкурентов с тем, чтобы повысить возможности сбыта за счет партнеров по бизнесу. В этих целях существенно важен выбор стратегии развития на конкретно-производственном и маркетинговом уровнях. Учитываются пять общеизвестных факторов конкуренции: появление новых конкурентов, уровень конкуренции в данной отрасли, сравнительные позиции покупателей, а также продавцов, наличие заменителей производимых товаров (см. подробно: [247, с. 72–78]).

Вторая форма, в которой реализуется маркетинговая стратегия, — дифференциация предпринимательства — обеспечивает конкурентные преимущества путем производства товаров или услуг, обладающих уникальными свойствами для потребителя — от льготных цен до послепродажного обслуживания и ремонта соответствующих изделий. Новым явлением в этой сфере выступает такой вид конкурентных преимуществ, как фирменное гарантирование безремонтной эксплуатации изделия в течение всего срока его амортизации (эффективного использования). В связи с этим усилилось внимание к проблемам структурирования потребительского спроса в соответствии с социально-экономическими параметрами. Все это является новыми модификациями известных методик формирования корпоративных ниш на рынке. Для современного предпринимательства и менеджмента стало характерным стирание граней между лидерством в ценах и издержках и дифференциацией предпринимательства. Причина тому — научно-технический прогресс, в условиях которого гибкие технологии открыли новые

возможности в области дифференциации условий производства и сбыта при низких или пониженных издержках и ценах [140, с. 154].

Наконец, третья форма — практика фокусирования отличается от двух вышеупомянутых компонентов маркетинговой структуры тем, что она ориентирована на удовлетворение потребностей спроса очень узких групп потребителей или рыночных сегментов. При этом особо прослеживаются различия в рыночной географии, типах потребителей и потребительского спроса, а также особых видах производимой продукции. Другими словами, фокусирование выступает как современный вариант процессов специализации. Практика показала, что фокусирование тесно связано с лидерством в издержках и ценах и дифференциацией условий производства и сбыта. К тому же сам процесс современного научно-технического прогресса на базе компьютерной техники расширил возможности функционирования новых маркетинговых технологий на рынках стран различного уровня развития [140, с. 154].

Стратегия, используемая современным менеджментом, не стоит на месте — она эволюционирует в соответствии с жизненным циклом отраслей. На начальных стадиях этого цикла корпорация может полностью реализовать всю производимую продукцию и стратегия лидирующих цен еще не столь важна. На этом этапе росту прибыли способствуют высокие цены. С целью дальнейшего повышения прибыли большинство компаний стремится дифференцировать сбыт своей продукции с учетом запросов потребителей.

На стадии роста производства, когда повышается конкуренция со стороны других компаний, начавших выпускать эту же продукцию, в стратегию компании вносятся новые компоненты, которые помогают ей оставаться конкурентоспособной. В этих условиях разные фирмы практикуют либо лидерство в ценах, либо дифференциацию продукта, стремясь сохранить свою рыночную нишу.

В фазе зрелости преимущественно реализуются вышеупомянутые три компонента стратегии — низких цен, дифференциации и фокусирования, хотя их взаимопроникновение и модернизация трудно осуществимы, будучи связанными со значительными дополнительными издержками и стремлением корпораций оградить себя от новых конкурентов. И все же корпорации проводят курс на комбинацию двух первых видов стратегии, который должен обеспечить им серьезные преимущества [201, с. 173–175].

Принятые стратегии помогают обеспечивать наивысшую конкурентоспособность и рентабельность предпринимательства, однако далеко не всем фирмам это удастся в виду недостатков в сфере менеджмента и обостряющейся конкуренции. Из-за ошибок в управлении ряд фирм теряет былые преимущества и занимаемые ими ранее позиции на рынке. Опыт показал,

что мало выбрать эффективную при данных обстоятельствах стратегию. Не менее важно успешно ее реализовать, обеспечив таким образом должную отдачу на единицу затрат. В этой связи в последнее время появились ранее не имевшие место тенденции, когда в условиях растущей неопределенности внешней окружающей среды крупные корпорации стали применять одновременно комбинированные формы стратегии или разные стратегии в целях максимизации эффекта (от их отдачи) (см. подробно: [231]).

Процессы глобализации, заметно усилившиеся в последние десятилетия, заставили пересматривать и стратегии, и практический менеджмент. Этот процесс сопровождался растущим перераспределением экономических сил в мировой экономике, ухудшением позиций ряда американских корпораций, теснимых европейскими и японскими конкурентами, но все же сохраняющих лидерство в глобальных масштабах.

Глобальное предпринимательство открыло новые возможности для деятельности корпораций. В частности, в таких структурах стала возможной эффективная передача технологий и опыта, позволившая корпорациям покрывать издержки по модернизации товарного ассортимента. Эти структуры приспособились так выстраивать стоимостную цепочку (методу ценообразования), чтобы преимущественно развертывать территориальные звенья, обеспечивающие наибольшую рентабельность в показателях добавленной стоимости и прибыли (см. подробно: [231]).

Конкурентные преимущества многих ТНК по сравнению с местными предпринимательскими структурами основываются на использовании самых современных высоких технологий, передового маркетингового и управленческого опыта и ноу-хау. Это позволяет им решать вопросы создания стоимости и ценообразования на более эффективной основе путем применения стратегий лидерства в ценах и/или дифференциации и фокусирования. Отсюда и более высокая отдача на единицу затрат. В них — самые совершенные организационные структуры. К тому же в международных корпорациях обычно работают менеджеры высочайшей квалификации.

В условиях глобализации производства подобные корпорации могут шире использовать достижения научно-технического прогресса, производить и реализовать товары рыночной новизны в целях извлечения дополнительных высоких прибылей. При значительно увеличившихся масштабах предпринимательства ТНК в состоянии компенсировать издержки, связанные с крупными инвестициями. Сделать это при ограниченных национальными пределами возможностях внутреннего производства и сбыта в современных условиях уже нереально (см. подробно: [231]). Глобальная стратегия, широко используемая международным бизнесом, позволяет снижать удельные затраты на единицу отдачи и повышать конкурентоспособность производимой продукции. Расширение объема произ-



водства и сбыта обычно сочетается со стратегией лидерства в ценах. Не стоит забывать и о хорошо поставленном маркетинге.

Стратегия, действующая на глобальном уровне, по многим направлениям отличается от стратегии локального масштаба: по рассматриваемым видам продукта, производства, маркетинга, конкурентной стратегии и т. п. [257, с. 242]. Например, различия по продукту выражаются в том, что локальная стратегия имеет отношение к товарам, полностью приспособленным к потребительскому спросу в конкретной стране, в то время как чисто глобальная стратегия — к более стандартизированной продукции. Что касается производства, то оно в первом случае концентрируется в определенной группе стран или даже в одной стране. Во втором — размещается в зависимости от наибольшего кумулятивного эффекта различных комбинаций полинациональных факторов производства, включая квалификацию и стоимость рабочей силы. В сфере маркетинга различие проходит между его локальной и глобальной ориентацией. Наконец, конкурентная стратегия для группы стран или одной страны включает задачи, которые должны решать национальные субконтракторы. Глобальная стратегия свои выводы в отношении конкуренции основывает на обобщенных показателях страновых структур при централизованном характере принимаемых решений в этой сфере в целях получения наибольшей прибыли. Локальная стратегия учитывает дифференциацию национальных рынков, их особенности, условия конкуренции, производственные возможности и преимущества, а также различия в политических, правовых и социальных структурах отдельных стран. Стратегия локального уровня занимается проблемами производства и маркетинга в группе стран или отдельной конкретной стране. Менеджеры на подобном производстве работают на уровне предпринимательской стратегии, как правило, без учета условий в других странах и происходящих в них процессах [239, с. 140].

Глобальная стратегия базируется на допущении, что между странами нет существенных различий в потребительском спросе. Это позволяет стандартизировать продукцию и реализовать ее на мировых рынках, концентрируя производство в местах, где комбинация факторов производства наиболее оптимальна, и таким образом корпорация реализует значительный эффект на глобальных масштабах производства. Кроме того, фирмы, практикующие глобальную стратегию, могут маневрировать факторами производства, объединяя последние в разных странах и используя прибыли, полученные в одной стране, для осуществления конкурентных акций в другой.

И глобальная, и локальная стратегии имеют свои сильные и слабые стороны. Например, в случае применения глобальной стратегии фирма может маневрировать ресурсами (факторами производства), способствуя тем самым росту производительности и размеров добавленной стоимости. Об-

служивая глобальные рынки из центров сосредоточения производственных мощностей, такая фирма реализует эффект масштабов производства. Она способна расширить сферу применения фиксированных цен на новый продукт за счет глобализации бизнеса. Используя глобальную стратегию, фирма размещает производственные структуры там, где наиболее высока эффективность факторов производства. Способность реализовать экономию издержек на базе интегрированного глобального производства означает, что глобальная стратегия в наибольшей мере отвечает требованиям общей стратегии бизнеса при лидерстве цен [239, с. 142–143]. Однако, поскольку эти фирмы производят стандартизированную продукцию, они вынуждены, согласно глобальной стратегии, в известной мере отказываться от учета различий в конкретных национальных условиях. И такой подход чреват серьезными недостатками и ощутимыми потерями. Так, понижение цены путем глобальной стандартизации продукта может сделать сам продукт нереализуемым из-за того, что он не удовлетворяет конкретным требованиям рыночного спроса. Применение глобальной стратегии сопряжено для фирм также с рядом организационных проблем, вызванных ростом издержек на содержание управленческого аппарата в результате усложнения всей системы менеджмента. В частности, между фирмами, входящими в глобальные структуры, неизбежно возникают трения и противоречия по поводу распределения ресурсов и из-за различий в условиях обмена товарами и услугами.

Локальная стратегия сталкивается с подобными трудностями, но в меньшем объеме. Сильной стороной этой стратегии выступает тщательный учет комплекса различий между странами, на основе которого предлагаются меры по модификации и дифференциации продукта с тем, чтобы приспособить его к различным национальным требованиям. Меньше возникает организационных проблем, чем при реализации общей стратегии, поскольку относительно уменьшается потребность в координации деятельности филиалов и дочерних фирм. Сеть национальных субконтрактов нуждается во вмешательстве штабных структур ТНК также в минимальной степени [164, с. 31–33]. Главным недостатком рассматриваемого варианта стратегии выступают меньшие возможности маневрирования ресурсами в процессе производства и ценообразования. Предприниматели, действующие по этой стратегии, не могут в полной мере использовать эффект экономии на размерах производства. Более того, в силу того, что производственные и маркетинговые структуры размещены в разных странах, фирмы, используя стратегии локального уровня, не в состоянии участвовать в глобальной системе воспроизводства с тем, чтобы различные условия, в которых осуществляется предпринимательство на локальных уровнях, обеспечивали бы им наиболее эффективную комбинацию факторов производства. Поэтому, как свидетельствует практика, издержки про-

изводства у подобных фирм оказываются заметно выше, чем у фирм, реализующих общую стратегию, а рентабельность — ниже. Наконец, поскольку компании, практикующие региональные стратегии, придерживаются децентрализованных процедур принятия стратегических решений на уровне национальных филиалов, то у них значительно меньше возможностей для ведения борьбы с конкурентами [164, с. 33–34].

Критерием выбора стратегии — глобальной или локальной служит сравнение факторов глобальной интеграции и локальной реактивности, то есть определяются преимущества стратегий в каждом конкретном случае. Если же предприниматель (фирма, корпорация) считает, что они примерно равны, то он предпочитает реализовать гибридную (комбинированную) стратегию, включающую элементы обеих [253, с. 245, 271].

Выбор в пользу глобальной стратегии происходит в случае необходимости снижения издержек, при универсальных характеристиках спроса и резком обострении рыночной конкуренции. Снижение издержек особенно важно в отраслях и производствах, в которых дифференциация продуктов затруднена, а цена остается главным фактором борьбы при усилении конкуренции. В этих условиях выбор определяется необходимостью формирования такой стоимостной цепочки, которая обеспечивает выпуск продукта в тех регионах или странах, где низкие цены на факторы производства, или можно получить эффект на масштабах производства. Так, низкие цены на факторы производства в странах-конкурентах из числа НИСов стимулировали переход к глобальному типу стратегий. Тот же выбор определяет и универсальный спрос, когда он в разных странах во многом совпадает или даже идентичен и отпадает нужда приспособлять производство к специфическим условиям национальных рынков. Необходимость же координации в условиях конкуренции связана с тем, что для завоевания части рынка фирмы, придерживающиеся глобальной стратегии, могут использовать прибыли, полученные на одном рынке, для субсидирования цен на другом. Это усиливает конкурентоспособность фирмы и дает возможность получения дополнительных прибылей.

Компании, отдающие предпочтение локальной стратегии, используют в этом случае присущий ей фактор локальной реактивности, который включает учет таких компонентов, как национальные различия в потребительском спросе, в предпочтениях и традиционных вкусах покупателей, в маркетинговой инфраструктуре, в организации сети распределения в принимающих странах [171, с. 15–17]. В предпочтениях и вкусах потребителя по страновые различия, естественно, достаточно сильны, и потому фирмы при производстве продукта и его сбыте не могут не учитывать местные особенности. Маркетинг осуществляется на уровне локальных филиалов. То же относится и к сфере инфраструктуры и традиционных форм пред-

принимательства и систем распределения. Очевидно, что полный учет экономических и политических условий и требований принимающей стороны к иностранным фирмам непосредственно связан с эффективностью их функционирования. Особенно важны такие факторы, как политика протекционизма в принимающей иностранную фирму стране, ограничения в отношении условий привлечения и функционирования иностранного капитала, в частности условия производства определенной части продукции на территории принимающей страны, режимов движения капитала и прибылей, налогообложения и многие другие [253, с. 91].

Но и в сфере экспорта фирма может столкнуться с немалыми трудностями. Во многих случаях выбор не прост, так как соотношение факторов в пользу той или иной стратегии может со временем изменяться, что обычно влечет за собой необходимость внесения существенных коррективов в реализуемые стратегии. Возможность изменения обстановки для бизнеса увеличивает значение стратегического прогнозирования. В ряде отраслей в последнее время заметно усилилась роль локально реактивных стратегий, например, в сферах аудио- и телевизионной техники, производстве пищевых полуфабрикатов или готовых продуктов. Появилось немало фирм, которые комбинируют требования глобальной и локальной стратегии. В практике транснациональных корпораций используются элементы обеих стратегий. Эта своеобразная, гибридного характера стратегия обычно именуется транснациональной [170, с. 252]. По мнению ряда специалистов, сбалансировать требования двух основных типов стратегий в рамках единого комплекса на информационном и практическом уровнях далеко не просто. Для этого необходима высокая компетентность, квалификация и опыт управленческого персонала, особенно высшего его эшелона, надежное функционирование служб информационного мониторинга, надлежащей обработки и анализа информации и прогнозирования, а также, что особенно важно, принятие конкретных эффективных мер в сферах производственного, территориального и функционального менеджмента [там же].

В каждой стратегии существует определенный набор форм и методов, способствующих расширению деятельности фирмы. К ним относятся экспорт, лицензирование, франчайзинг, создание и функционирование смешанных компаний и собственных филиалов иностранных корпораций в принимающих странах [290, с. 24]. Исследования показали, что большинство компаний обрабатывающей промышленности начинали реализацию своих программ деятельности на международном уровне как экспортеры и лишь в дальнейшем переходили к иным методам глобальной экспансии. Этому способствовали преимущества экспортной торговли, поскольку экспорт обычно избавляет фирму от значительных расходов, связанных с налаживанием собственного производства в принимающей

стране. Экспорт органически интегрируется в глобальную стратегию в силу того, что только производство локально централизовано. Затем продукт поступает на мировой рынок. Так, экспорт из страны базирования основной корпорации оказывается нерентабельным в случае производства этого же товара с более низкими издержками в других странах. Тогда предпочтительнее вывозить продукцию, произведенную в филиалах в других странах с более выгодными комбинациями факторов производства [170, с. 254]. Кроме того, для экспорта существенна проблема транспортных издержек, которые, несмотря на тенденцию к их снижению, могут сделать его нерентабельным, особенно в случаях крупномасштабных грузоперевозок. Формой разрешения противоречия выступает производство товаров на региональной основе, с тем чтобы оно обслуживало локальные рынки в странах данного региона. Далее, режим таможенных пошлин способен в крайних случаях сделать экспорт нерентабельным, повышая при этом уровень предпринимательского риска.

Наконец, следует принять во внимание трудности передачи полномочий в сфере маркетинга на локальный уровень, так как нет гарантий, что персонал дочерних фирм, нанятый из местных специалистов, будет проводить политику, отвечающую интересам материнской фирмы. Это особенно важно в тех случаях, когда местные работники одновременно заняты сбытом товаров и конкурирующих компаний. В такой обстановке предпочтительнее создавать собственный филиал, чтобы только он занимался локальным маркетингом [164, с. 31].

Что касается лицензирования, то есть передачи (покупки-продажи) права производства товаров в другой стране, его преимущества выражаются, прежде всего, в том, что компания, предоставляющая лицензию, избавлена от издержек и рисков, связанных с организацией производства в принимающей стране и освоением новых рынков. Лицензирование особенно привлекательно для фирм, испытывающих нехватку капитала. Правда, у этого вида сделок есть и свои слабости — ведь лицензирование не дает права контроля над производством и маркетингом, лишая таким образом фирму эффекта экономики на масштабах производства, обусловленного его сосредоточением в определенных центрах. Лицензирование также серьезно ограничивает возможности маневрирования ресурсами и прибылями в конкурентной борьбе. Поскольку лицензирование связано с передачей технологических новшеств и ноу-хау иностранным фирмам, а сами такие новшества представляют собой основу конкурентных преимуществ многих ТНК, последние заинтересованы в сохранении своего контроля в этой области, что лицензирование не гарантирует [189, с. 461–462].

Франчайзинг, во многом схожий с лицензированием, отличается от него тем, что имеет дело не со сферой производства, а со сферой обраще-

ния. Преимущества франчайзинга аналогичны лицензированию, но он имеет меньше недостатков, потому что отпадает нужда в координации производства для получения эффекта экономии на масштабах. Правда, франчайзинг не всегда обеспечивает контроль за качеством услуг, а снижение качества влечет за собой уменьшение сбыта на внешних рынках и чревато серьезным ущербом для репутации фирмы. Поэтому иностранные фирмы предпочитают создавать в других странах собственные филиалы, либо полностью принадлежащие материнской корпорации, либо совместные компании при условии направления в них своих менеджеров [164, с. 66–68].

В последнее время в США и странах Западной Европы франчайзинг получил широкое развитие в сфере розничной торговли. В этом случае франчайзер приобретает участок земли, возводит на нем торговое строение, благоустраивает территорию, но управлять торговым заведением поручает франчайзи, т. е. другой компании. В США ныне уже примерно 40 % розничной торговли приходится на подобные фирмы.

Помимо этой схемы распространен и т. наз. товарный франчайзинг. Он означает, что компания-производитель разрешает пользоваться собственной маркой (брэндом) в обмен на обязательство франчайзи регулярно заказывать и закупать ее продукцию. Со своей стороны франчайзер обеспечивает рекламную поддержку и рынок сбыта, помогает спроектировать торговые помещения и т. п. Ни вступительного взноса, ни роялти такие фирмы не платят, поскольку доход франчайзера уже заложен в цене товара [305а, 20.05.2002].

В современном маркетинге получил также развитие т. наз. кросс-маркетинг, смысл которого заключается в том, что одна компания использует имеющуюся у нее сеть точек для продвижения на рынок товаров другой организации [305а, 30.05.2002].

## **§ 2. Структурно-функциональные изменения в менеджменте**

В предпринимательской практике организационные и функциональные параметры управленческих систем на этапе информационной революции претерпевают заметные изменения. Преобразования проявляются в многочисленных формах, оптимизирующих транснациональный бизнес. Дело не ограничивается модернизацией оргструктур в виде совместных предприятий или создания сети филиалов и дочерних фирм в других странах. Хозяйственная практика породила системы глобальных стратегических союзов, стратегических предпринимательских звеньев и ряд других структур, в которых процессы централизации и децентрализации управления, контроля и координации получили дальнейшее развитие. Эти про-

цессы сопровождались сдвигами в различных вариантах корпоративных стратегий в соответствии с динамикой жизненного цикла продукта и/или фирмы и изменениями во внешней окружающей среде.

Апробированной формой внедрения на новые рынки стали совместные предприятия. К их преимуществам относится знание местными партнерами конкретной конъюнктуры, условий конкуренции и в целом национального предпринимательства, особенностей политической системы страны, ее культуры, языка и т. п. Совместные предприятия подвержены меньшим предпринимательским рискам, в том числе, риску национализации. Слабой стороной такой формы предпринимательства является возможная утрата технологического контроля в отношении иностранного партнера. Не обеспечивает она и должного контроля за филиалами со стороны материнской фирмы, реализующей глобальную стратегию.

Наиболее дорогостоящим методом овладения иностранными рынками является учреждение в других странах дочерних структур или филиалов, полностью принадлежащих материнской фирме. В то же время эта форма предпринимательства дает возможность сохранить контроль за технологией как основы конкурентоспособности. Исходя именно из таких соображений, многие высокотехнологичные фирмы предпочитают учреждать свои собственные дочерние компании вместо совместных предприятий или лицензирования. Это подтверждает и практика производства полупроводников, электронной продукции или фармацевтических товаров. Собственные филиалы обеспечивают головной корпорации возможность оперативного и жесткого контроля за их функционированием в разных странах [233, с. 394].

Средства, выбираемые для овладения новыми иностранными рынками, имеют свои сильные и слабые стороны. В случаях, когда конкурентные преимущества не основываются на контроле за собственностью, компания по возможности избегает технологического трансфера и лицензирования в целях снижения риска утраты контроля за технологией. В этих случаях, как уже отмечалось, высокотехнологичные корпорации предпочитают создавать только им принадлежащие дочерние фирмы или филиалы. Используя эти формы предпринимательства, корпорации могут вести строгий контроль за реализацией стратегических решений в принимающей стране (см. подробно: [233, с. 259–263]). При размещении производства в местах с наиболее выгодными комбинациями факторов производства, корпорации способны реализовать стратегию экономии на издержках и одновременно экспортировать в другие страны произведенную таким образом продукцию через собственные маркетинговые филиалы или дочерние фирмы. Для компаний, занятых в сфере услуг, наиболее целесообразной формой предпринимательства является комбинация франчайзинга и дочерних образований для контроля за франчайзерами. Компании в

сфере услуг могут или полностью принадлежать головной корпорации, или находиться в совместном владении с местным бизнесом. Но, как правило, они используют вариант совместного предпринимательства.

С развитием глобализации предпринимательства стали формироваться стратегические союзы (альянсы) в форме соглашений между потенциальными и реальными транснациональными конкурентами. Формы таких альянсов различны: от совместных венчурных структур с участием двух или больше ТНК на равных основаниях до краткосрочных соглашений о сотрудничестве в определенных сферах или проектах, например, в разработке и продвижении на рынки новых продуктов. В 90-х гг. число соглашений между 23 крупнейшими конкурентами в автомобилестроении достигло 52. Подобные соглашения заключались и в других отраслях — в самолетостроении, производстве полупроводников, разработке и производстве компьютеров новых поколений, аудио- и видеотехники множительной техники и в фармацевтике [170, с. 261]. Практика глобальных альянсов открывает возможности повышения конкурентоспособности взаимодействующих партнеров на базе новейших технологий и маркетинговых стратегий. Растущие издержки и риски при разработке товаров рыночной новизны или освоении рынков раскладываются между участниками союзов. Альянсы помогают объединять взаимодополняющие факторы производства, включая активы и ноу-хау, опыт и знания, которые вместе превосходят возможности отдельных фирм-участников. Подобные объединения корпораций защищают технологии путем ограничения или запрещения их передачи конкурентам по различным каналам, в том числе путем подкупа или переманивания специалистов-носителей соответствующей информации. Разработка, внедрение, производство и обслуживание нового продукта, выпускаемого участниками альянса, сопровождается созданием барьеров для борьбы с утечкой информации, прежде всего, высоких технологий путем промышленного шпионажа. Технологический трансферт даже между участниками соглашения жестко структурирован в соответствии с распределенными между ними производственными и маркетинговыми обязательствами и ответственностью. Одновременно новые условия взаимодействия сотрудничающих сторон, связанные с большими инвестиционными затратами и/или углубляющимся кооперированием их мощностей и кадров и направленные на минимизацию риска сепаратистских акций или соперничества, породили учреждение защищающих их общие интересы совместных дочерних фирм или предприятий на началах равноправия сторон. Хотя фирмы-участницы рассматривают такие союзы, прежде всего, как форму распределения издержек и рисков, существенное значение имеет ознакомление с опытом партнеров, их организационными и функциональными преимуществами. Полученная таким образом информация приобретает неопце-



нимое значение при разработке участниками подобных альянсов стратегических решений и документов. По свидетельству специалистов, особенно преуспели на этом пути японские корпорации (см. подробно: [253]).

Для эффективного осуществления принятых стратегий организационные структуры корпорации используют различные варианты контрольных механизмов, в зависимости от которых всю деятельность разграничивают на основании принципов дифференциации и интеграции.

Принцип дифференциации подразумевает распределение персонала и ресурсов фирмы для выполнения определенных организационных задач.

Интеграционный принцип применяется как средство координации работников фирмы и их функций для исполнения организационных задач с помощью интеграционных структур и контрольных механизмов. При использовании принципа дифференциации фирма подразделяется на несколько частей, а интеграция имеет дело с динамической и функциональной комбинацией последних. Лишь эффективное, взаимосвязанное и взаимодополняющее действие механизмов дифференциации и интеграции способно обеспечить успех реализации избранной стратегии [225, с. 366].

Согласно принципу дифференциации полномочия управляющих для принятия решений распределяются на основе вертикальной дифференциации, а весь персонал фирмы — горизонтальной.

Вертикальная дифференциация воплощает взаимосвязи персонала, задач и функций на всех уровнях фирмы. С этой целью для повышения эффективности реализуемой корпорацией стратегии выбираются наиболее подходящие варианты иерархических и контрольных структур и распределяются права и обязанности среди их членов.

Основной выбор производится между слабо дифференцированной (плоской — по американской терминологии) и высоко дифференцированной структурами. Высокие структуры состоят из многих иерархических уровней управления, плоские — из небольшого числа последних.

Как правило, фирмы в отраслях обрабатывающей промышленности, стратегия которых ориентирована на минимизацию издержек и повышение общей эффективности, придерживаются высокой структуры с многими уровнями управления и областями ответственности менеджеров. Высокая дифференциация управленческих структур позволяет менеджерам осуществлять жесткий контроль над персоналом и ресурсами.

В высокотехнологичных отраслях и производствах обычно применяют плоские структуры, которые предоставляют персоналу свободу действий в удовлетворении потребителя без использования системы постоянного наблюдения и контроля за их деятельностью.

Оба варианта структур — с низкой и высокой дифференциацией имеют свои сильные и слабые стороны. Чем крупнее корпорация и выше уро-

вень ее диверсификации, тем больше она имеет ступеней управления и наоборот [225, с. 313–314]. К примеру, фирмой с числом занятых до 1000 человек управляют главный исполнительный директор, вице-президенты — руководители департаментов, контролеры и начальники цехов. В компании с числом занятых в 3000 человек таких уровней в системе управления уже восемь, а в более крупных — до десяти. Слишком большое число уровней затрудняет функционирование систем управления, реализацию прямых и обратных связей, эффективное исполнение принятых решений и распоряжений. Такая система управления ведет к излишней растрате времени, снижению ответственности менеджеров, увеличению издержек на содержание управленческого персонала и т. п. [225, с. 315]. При распределении прав и обязанностей управленческого аппарата используются принципы их централизации и децентрализации и делегирования полномочий сверху вниз. Излишняя централизация давно выявила свою неэффективность. Децентрализация же позволяет решить проблемы в системе информации, связях и отчетности низших звеньев перед вышестоящими структурами. Делегирование полномочий оперативного управления вниз дает возможность верхам сосредоточиться на вопросах стратегического менеджмента. Именно такой подход к распределению обязанностей и полномочий управленческого аппарата обеспечивает принятие более эффективных решений, повышение качества оперативного управления на локальных уровнях, эффективную реакцию на сдвиги в рыночной конъюнктуре и т. п.

Вместе с тем, характерно, что далеко не все фирмы практикуют децентрализацию, поскольку централизованный менеджмент имеет свои преимущества. Он облегчает координацию функционирования организационных структур, процессов планирования и контроля за разработкой и принятием решений и их реализацией, повышая тем самым эффективность принятой стратегии. Это особенно важно в периоды экономических трудностей и спадов, во время которых существенно возрастает уровень централизации в управлении материальными и финансовыми ресурсами, персоналом, сферой маркетинга и т. п. Одновременно практика последнего времени показала, что проблемы излишней централизации могут быть смягчены или даже сняты путем использования децентрализации. Однако по мере повышения размеров корпораций, уровня концентрации и централизации производства и капитала в ней, система децентрализации становится менее эффективной. В этом случае особое значение приобретает применение горизонтальной дифференциации, которая включает распределение и группирование задач управления для реализации предпринимательских целей. Иначе говоря, речь идет о таком соотношении параметров организационных структур, при котором они соответствуют стратегии расширения масштабов корпорации, гарантируя их рост и диверсификацию [233, с. 318].

В отличие от ушедших, в основном, в прошлое простых горизонтальных структур современные модели отражают существенное расширение объема задач, подлежащих решению в системе управления. В частности, речь идет о специфических проблемах производственного или финансового менеджмента, с одной стороны, и расширяющихся сферах организационных функций каждого управляющего и сотрудников его аппарата, с другой. Согласно новой модели функциональной структуры, менеджеры и сотрудники группируются на основе выполняемых ими функций и приобретенного опыта по управлению соответствующими ресурсами и персоналом в таких областях, как производство, технология, маркетинг, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, финансы и бухгалтерия. Подобная группировка обеспечивает рост эффективности менеджмента, в том числе повышает ответственность исполнителей и соответствующих структур. Одновременно расширяются сферы управленческого контроля. Использование модели функциональной структуры связано с необходимостью дифференцированного подхода к управленческим звеньям в разных областях (например, в производстве, маркетинге или в финансах) [233, с. 217].

Функциональный менеджмент сталкивается с рядом новых проблем. В частности, горизонтальная дифференциация, решающая сложные комплексные задачи, эффективна лишь при определенных условиях. Так, при расширении масштабов и диверсификации деятельности корпорации, особенно на глобальном уровне, когда перед управленческим аппаратом встают более сложные задачи координации и контроля, даже их частичное невыполнение чревато крайне негативными последствиями.

Рост структурной и функциональной дифференциации усложняет решение вопросов координации, а также анализ факторов и индикаторов рентабельности в условиях продуктовой профилизации (расширения ассортимента, сдвигов в его структурных и качественных параметрах). То же относится к размещению соответствующих структур не столько внутри страны, сколько на глобальном уровне. Централизованная система контроля здесь оказывается неэффективной в силу существенных различий в условиях предпринимательства в разных странах и регионах. В итоге снижается внимание или даже игнорируются долгосрочные стратегические интересы, а это грозит корпорации потерей общего направления развития и невозможностью воспользоваться преимуществами новой обстановки для предпринимательства. Отсюда возникает необходимость пересмотра конкретных показателей в смешанной вертикальной и горизонтальной дифференциации. И как показала практика, выход управленческие органы во многих случаях ищут в реорганизации продуктовой и географической структуры.

Реорганизация в корпорациях продуктовых структур происходит по новой классификации товарных групп. Этот процесс обеспечивается в

институциональном плане усилением контроля и координации, а в функциональном — тщательным сравнительным анализом производственно-маркетинговой и финансовой деятельности [93, с. 64].

Организационные преобразования касаются и географии размещения производства, и реализации продукта корпорации — как правило, они привязываются к одному или смежным регионам. Одновременно происходит географическая дифференциация управленческих структур, в том числе контрольных и координационных. В целом же реорганизация продуктовой и/или географической структуры зависит от размеров корпорации, ее товарной специализации и регионального размещения. Опыт показал, что если фирма начинает диверсифицировать производство, имея в виду налаживание выпуска новой продукции, или реализовывать модель вертикальной интеграции в новых для нее отраслях, существующая продуктовая структура в этом случае неспособна создать условия для управления процессами ее реструктуризации, если менеджеры высших эшелонов в этой фирме не располагают должным опытом и контролем за курируемыми подразделениями. При этом снижается общий уровень фирменной эффективности, прежде всего, в крупных, транснациональных корпорациях или концернах. Для того, чтобы избежать падения эффективности, сегодня практикуется модель многоструктурной организации и функционирования. Согласно этой модели, каждая товарная линия или предпринимательский участок ставится в режим самообеспеченности, то есть самостоятельно осуществляет все основные функции в сфере производства, маркетинга, а также научно-исследовательских работ. Это означает высокий уровень горизонтальной дифференциации. Центр управления материнской корпорации решает вопросы стратегического характера. Ему предоставляется возможность более эффективно проводить мониторинг и управление межструктурными отношениями и производственно-маркетинговыми и финансовыми расчетами, а следовательно, осуществлять более эффективный финансовый контроль за каждой структурой, подразделением, филиалом. Высшее звено организационной иерархии наделено функциями наблюдения и контроля в отношении подчиненных подразделений и их финансово-предпринимательской активности. Подобное разделение полномочий в организационной иерархии соответствует высокому уровню вертикальной дифференциации в многоструктурных образованиях (см. подробно: [93]).

В многоструктурной корпорации каждое подразделение или предпринимательская часть располагает собственной структурой управления, в том числе бухгалтерией, маркетинговой службой, управлением персонала. Деятельность корпорации может быть оценена в стоимостных показателях эффективности, что облегчает ее штабу проводить мониторинги, анализировать и оценивать работу низовых структур. За каждым подраз-

делением или филиалом остается право выбора управленческой структуры, наиболее подходящей к условиям ее функционирования и выполнению принятой стратегии. Естественно, здесь не может быть шаблона. В принятых моделях управления прослеживается тенденция к их взаимопроникновению, к использованию элементов одних моделей в других.

В многоструктурных корпорациях за повседневную деятельность и управление ее отдельными подразделениями отвечает локальное руководство. За центральными органами управления, то есть за правлением директоров и высшими менеджерами, остается общее наблюдение, контроль, разработка долгосрочных планов и руководство межструктурными проектами. Они несут ответственность стратегического характера. Подобная комбинация самоуправляющихся частей и централизованного корпоративного управления воплощает в себе высший уровень вертикальной и горизонтальной дифференциации, которая широко практикуется в западном мире. Например, в первой половине 90-х гг. около 60 % всех крупнейших корпораций США реализовали такую организационную стратегию (см. подробно: [93]).

Как и другие стратегии, она имеет свои сильные и слабые стороны. Преимущества ее заключаются, прежде всего, в тесном сотрудничестве менеджеров корпоративного и филиального уровней, что в конечном счете ведет к повышению рентабельности как следствия реализации комплексной стратегии в оптимальных вариантах. Этому способствует и такой ее компонент, как эффективный финансовый контроль, поскольку каждое отделение или филиал имеют свои собственные центры контроля рентабельности. Кроме того, управленческий персонал корпоративного уровня, будучи освобожден от оперативных функций, имеет возможность сосредоточиться на проблемах стратегического характера, а при координации деятельности многофилиальных структур оперативно преодолевать препоны на путях роста корпорации, расширения сферы ее активности. К трудностям функционирования многофилиальных структур относится, во-первых, решение проблемы оптимального размежевания функций руководства материнской корпорации и филиалов и их своевременной корректировки в соответствии с изменениями в общей обстановке. Во-вторых, обеспечение центра корпорации объективной и полной информацией о состоянии производства, сбыта и рентабельности филиалов, направляемой в корпоративный центр. В-третьих, распределение ресурсов между филиалами и конкуренция последних по вопросам финансирования и ряду других, решаемых руководством корпорации. В-четвертых, калькуляция трансфертных цен, а также осуществление исследовательских, прикладных и конструкторских работ. Наконец, в-пятых, это проблема неизбежного расширения аппарата управления и ассигнований на его содержание [291, с. 366].

Развитие системы многофилиальных структур привело к тому, что в условиях роста размеров корпораций сформировались не существовавшие ранее образования, олицетворяющие высший уровень горизонтальной дифференциации — стратегические предпринимательские звенья (СПЗ). Их создание связано с тем, что большое число филиалов или отделений крайне затрудняет реализацию функций центрального руководства и его персонала, включая оперативный квалифицированный анализ текущих и конечных результатов деятельности многочисленных отделений или филиалов, контроль за их деятельностью и т. п. Выходом из положения и стало появление в корпорациях СПЗ. Для получения кумулятивного эффекта совместных объединенных действий производилась группировка филиалов или отделений, функционирующих в сходных или аналогичных сферах или отраслях [170, с. 330]. Каждое стратегическое предпринимательское звено располагает собственным центром управления (штабом), а каждый филиал или отделение, входящие в СПЗ, имеют в своем составе специальный центр рентабельности с главной целью повышения нормы прибыли. Этому же подчинено и распределение ресурсов в рамках СПЗ, и система внутреннего контроля. В свою очередь, высшее корпоративное руководство с помощью СПЗ стремится повысить уровень и эффективность общей системы менеджмента в корпорации.

Конечно, СПЗ — это не идеальная новация, ей присущи сильные и слабые стороны, в принципе аналогичные тем, которые характерны для многофилиальных структур. Децентрализация в такой структуре менеджмента неотделима от должной координации функционирования самих СПЗ и их внутренней деятельности. Однако при этом есть опасность утраты центральным корпоративным руководством своевременного контроля за такими объединениями, а также возможность конфликтов интересов между корпоративным центром и руководством СПЗ, прежде всего, при распределении ресурсов на цели развития.

Другой формой многопрофильной и многофилиальной корпоративной структуры являются конгломераты, возглавляемые холдингами. Подобная структура используется при отсутствии функциональных и технологических связей между ее составными частями. Конгломерат дает возможность минимизировать его контроль за входящими в него структурами, а следовательно, снизить издержки самой системы управления [103, с. 33].

В рассмотренных вариантах горизонтальной дифференциации преобладают по крайней мере две функции управления — управления по его конкретным видам и формам и управления проектом (продуктом). Они координируются новым звеном менеджмента — специальной субпроектной управленческой структурой (СУС). Такие структуры, прежде всего, используются в высокотехнологичных производст-

вах (в аэрокосмической отрасли, информатике, электронике), связанных с разработкой и выпуском товаров рыночной повизны в специфических условиях неясной конкуренции и быстрых технологических новшеств. Прежние управленческие структуры в силу их относительной негибкости и потому неоперативности не соответствуют современным реалиям, требующим особо высокой квалификации от управленческого персонала, способного осуществлять комплексные функции и задачи междисциплинарного менеджмента.

С целью повышения уровня менеджмента была создана особая матричная структура, воплощающая в себе синтез высокой квалификации и профессионализма персонала и его автономного функционирования при систематически меняющихся параметрах внешней окружающей среды. Это дало возможность минимизировать прямой иерархический контроль и оптимизировать систему самоконтроля персонала в управлении проектом. Проект в ходе реализации проходит разные фазы, для каждой из которых требуются определенные специалисты в соответствующих областях, выполняющие различные функции. То же относится и к персоналу исполнителей, который по завершении своих программ в одном проекте может быть переключен на работу над другим, выполняя сходные технологические функции [291, с. 217–220].

Наряду с эффектом гибкости матричная структура имеет и свои слабые стороны. Это, прежде всего, ее дороговизна, вызванная оплатой труда высококвалифицированных специалистов и персонала в целом. Неизбежны дополнительные затраты средств и времени на организацию, отлаживание и работу новых проектных групп (команд). Обычно возникают специфические трудности при выполнении субпроектными менеджерами их функций в части координации распределения ресурсов, процедур смягчения противоречий или улаживания конфликтов между функциональными и проектными структурами. Как показал опыт, чем крупнее корпорация, тем сложнее оперирование матричной структуры в силу комплексного характера решаемых задач и системных отношений. В крайних случаях выходом из положения является смена продукции или филиальной структуры. Фирмы, находящиеся в стадии зрелости по шкале жизненного цикла отрасли или придерживающиеся стратегии минимизации издержек, редко используют матричную структуру [291, с. 334].

В ходе реализации корпорацией принятой стратегии эволюционирует и система контроля. В качестве безальтернативного компонента общей структуры управления она реализует мониторинг всех этапов стратегического менеджмента, вскрывает трудности и противоречия осуществления принятой стратегии и обеспечивает высококвалифицированный анализ уровня ее эффективности вплоть до разработки на основе этого анализа

адекватных практических выводов и рекомендаций. В крайнем случае корпорация отказывается от неэффективной стратегии и переходит к другому ее варианту [203, с. 94–95].

Таким образом, служба стратегического контроля выступает как система, которая проводит мониторинг, дает оценку и обеспечивает обратные связи по вопросам стратегии корпорации и соответствия структуры последней задачам достижения ее целей. В случае несоответствия реальной деятельности корпорации принятой стратегии контрольные органы предлагают меры по исправлению положения.

Эффективная система контроля отвечает трем условиям: быть достаточно гибкой, чтобы в случае необходимости руководящие структуры могли оперативно реагировать на непредвиденные изменения обстановки; поставлять точную и достоверную информацию о деятельности корпорации и всех ее отделений; и наконец, информация должна быть своевременной, поскольку принятие решений на основе устаревшей информации чревато неминуемым провалом [203, с. 111–112]. Управленческие структуры корпорации при отборе форм и способов реализации контроля определяют критерии оценки деятельности корпорации и ее составных частей. Критерии включают четыре основных позиции:

- формы и принципы оценки способности корпорации достичь поставленных задач;
- формы и принципы оценки персонала корпорации, включая такие показатели, как текучесть кадров, степень удовлетворения занятых своей работой, их моральные качества, дисциплинированность, ответственность, склонность к сотрудничеству;
- цели внутрикорпоративного управления, в том числе разработка процедур их определения, критерии степени гибкости внутрикорпоративного менеджмента, в том числе системы прямых и обратных связей в организации;
- вопросы эффективности производства, включая анализ показателей затраты — выпуск в условиях ограниченных и редких ресурсов [145, с. 394].

У крупной организации, работающей при быстро меняющихся условиях, появились новые проблемы, среди которых — выбор или скорее согласование краткосрочной и долгосрочной эффективности (рентабельности). Долгосрочная эффективность требует, в первую очередь, проведения стратегического планирования, крупных инвестиций и сопряжена со снижением показателей удельной отдачи. Она в наибольшей мере соответствует коренным основам предпринимательства, но противостоит принципам максимизации краткосрочных эффектов



(прибыли). Лишь крупнейшие транснациональные корпорации занимаются долгосрочными стратегическими проблемами, непосредственно связанными с концентрацией систем НИОКР на наиболее перспективных направлениях.

Отработанные практикой конкретные формы контроля включают: контроль «на выпуске» продукции, то есть определение степени достижения функциональных целей отдельными подразделениями корпорации и выполнения заданий работниками; контроль за маркетинговой службой с учетом отдачи на инвестиции, трансфертного ценообразования, курсов акций (для определения трансфертных цен используется метод их сравнения с рыночными показателями); так называемый бюрократический контроль, то есть оценка выполнения правил и процедур, бюджетных нормативов и принципов стандартизации; клан-контроль или контроль за соблюдением организационных и морально-этических норм работниками (речь идет о самоконтроле каждого занятого и персонала в целом в рамках социального сотрудничества, представлений о необходимости эффективного использования всех возможностей в интересах корпорации) [145, с. 97–99].

Сферой применения контроля, основанного на данных и оценках выпуска продукции, является производство, имея в виду, прежде всего, показатели издержек и качества продукции. Маркетинговый контроль охватывает сферу реализации с учетом контрольных показателей в ней, то есть плановых целей, и систему снабжения (закупок и запасов). Бюрократический контроль распространяется на бухгалтерию и финансы, а также управление персоналом. В отношении сферы НИОКР используются методы клан-контроля, связанного, в первую очередь, с культурным уровнем и морально-этическими нормами и ценностями занятых в ней кадров [170, с. 370]. НИОКР в период информационной революции представляют безальтернативную основу конкурентоспособности бизнеса. Поэтому особое значение здесь приобретают условия разработки новых технологий и продуктов и их оперативного внедрения в производство и систему рыночного сбыта. Спецификой управления сферой НИОКР выступает ее значительно более упрощенная структура. Именно это обеспечивает персоналу НИОКРа необходимую автономию и свободу действий в научных исследованиях и в создании прикладных разработок. Правда, оценка работы кадров в системе НИОКР достаточно деликатная и трудная задача, в частности, в связи с тем, что она связана с анализом деятельности руководства НИОКР по рациональному использованию ресурсов, имея в виду их минимизацию и гарантии от неэффективного направления. Основа этого — в характерной специфике НИОКР, а именно, в том, что непосредственный контроль за функцио-

нированием персонала в этой сфере крайне затруднен. Например, методы контроля результатов (отдачи) очень непросты и дорогостоящи, так как что они сопряжены, в частности, с привлечением высококлассных экспертов, а сам процесс деятельности в сфере НИОКР складывается, как правило, из работы многочисленных групп или коллективов специалистов, в отношении которых клан-контроль нацелен на повышение эффективности их труда и профессиональной культуры [203, с. 24]. Происходящие в последнее время сдвиги в предпринимательстве, в том числе в глобальном бизнесе, а также в структуре корпорации и контроле за ее деятельностью, определили новые подходы к этим проблемам на практике и в теоретическом плане.

Для определения эффективности функционирования бизнеса используется модель вертикальной дифференциации, отслеживается и оценивается деятельность корпорации. Анализ горизонтальной дифференциации дает возможность проверки результатов каждого подразделения или филиала [170, с. 370]. Производственные и финансовые функции определяются высокоцентрализованными управленческими структурами; управление материальными и людскими ресурсами осуществляют низкоцентрализованные оргструктуры; а сферой научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, сбытом, бухгалтерией и финансами ведают умеренно децентрализованные органы управления.

Главная задача стратегии в отношении деятельности корпорации состоит в том, чтобы по возможности оптимизировать межфункциональные связи, выбрать необходимые формы сочетания горизонтальной дифференциации и их интеграции для максимизации стратегических показателей эффективности. Системы контроля полностью подчинены достижению этих целей. Обобщение практического опыта функционирования структурно-контрольных механизмов на предпринимательском уровне, особенно в глобальном масштабе, в последнее десятилетие иллюстрирует следующая схема (см. схему 1).

Стратегия и структуры, нацеленные на лидерство в издержках, на предпринимательском уровне имеют задачей минимизацию стоимостных затрат на основе комплексного взаимодействия всех подразделений корпорации, включая НИОКР, маркетинг и службу реализации (продаж). НИОКР в этом случае концентрируют свои усилия на прикладных разработках, а не на дорогостоящих исследованиях, к тому же не гарантирующих успеха. Речь идет, прежде всего, о снижении издержек не только уже выпускаемых товаров, а также издержек маркетинга и реализации стандартизированной продукции на крупных рынках. Издержки в производстве высокодифференцированной продукции, ориентированной на дифференцированные рыночные сегменты, в данном случае не учитываются [232, с. 39–41].

## Структурно-контрольные механизмы стратегий\*

Типы стратегий Составные части стратегий	Лидерство в издержках	Дифференциация	Фокусирование
Оптимальная структура	Функциональная или продуктовая	Продуктовая или матричная	Функциональная
Интеграционные механизмы	Центр — обрабатывающая промышленность	Центры — НИ-ОКР или маркетинг	Центр — продукт или потребитель
Контроль выпуска	Широкое применение (например, контроль стоимости)	Частичное использование (например, качество)	Частичное использование (например, стоимость или качество)
Бюрократический контроль	Частичное использование (например, бюджет, стандартизация)	Широкое использование (например, правила, бюджеты)	Частичное использование (например, бюджет)
Клан-контроль	Слабое использование (например, качество контрольных служб)	Широкое использование (например, нормы и культура)	Широкое использование (например, нормы и культура)

\* Составлено по данным [170, с. 372].

Для реализации этих принципов нужны наиболее простые, менее дорогостоящие структуры управления. Корпорация не нуждается в их тесной координации, как при освоении многих новых видов продукции, и потому избегает связанных с этим процессом издержек. Иначе говоря, корпорации практикуют наиболее дешевые и простые формы контроля и, прежде всего, контроль за выпуском, который позволяет осуществлять мониторинг и оценку деятельности структур, дающих максимальный эффект в использовании ресурсов. В таком случае системы НИОКР сосредотачивают свои усилия на вопросах технологического прогресса как главного звена в стратегии сокращения издержек не только в сфере производства, но, что не менее важно, и в сфере обращения. Новое, что дала практика в последнее время, — это усиление внимания к проблемам трудовой мотивации, во-первых, и системам поощрительных выплат за инициативную и высокопродуктивную трудовую активность, в том числе в форме бонусов, во-вторых (см. подробно: [285]).

Стратегия минимизации издержек повысила требования к собственно управленческим структурам и системам контроля. Поскольку они достаточно дорогостоящи, усилия сосредоточиваются на сокращении соответствующих расходов при повышении эффективности работы этих структур.

Что касается стратегии дифференциации, то она должна учитывать в полной мере новые современные условия производства и рынка. Чтобы сделать товар уникальным в глазах потребителя, корпорациям, применяющим стратегию дифференциации, настоятельно необходимо строить свою структуру и контрольную систему на основе источников их конкурентных преимуществ. Этот курс, как свидетельствует практика, неотделим от более комплексных организационных систем, то есть от структур с более высоким уровнем дифференциации и интеграции [173, с. 271].

В стратегиях дифференциации, или иначе, стратегиях ресурсосбережения, когда технологические инновации стали неперенным исходным центром практики понижения издержек, все прочие структуры и контрольные органы были переориентированы на функционирование в изменившихся условиях. В частности, маркетинг, технологии реализации, не говоря уже о производстве, стали исходить из новых технологических подходов, на базе которых систематически модернизируется само производство, осуществляются целенаправленные программы внедрения новых продуктов и услуг на рынок, в массовое потребление, организуются эффективные рекламные кампании и т. п.

Иная управленческая структура требуется в случае, когда источником конкурентоспособности выступает широкая продуктовая номенклатура или многочисленные дифференцированные рыночные сегменты и их системы [240, с. 140]. Если фирма концентрирует усилия на выпуске определенного круга продуктов, то все системы — менеджмент, маркетинг, НИОКР подчинены именно этой цели. В должной мере учитываются условия конкуренции и интересы потребителя. То же относится и к системам контроля. При реализации дифференцированной стратегии существенно важна функция координации, хотя при этом затрудняется контроль за отдачей. Выходом из положения может служить лишь контроль за индивидуальным поведением и клан-контроль, поскольку факторы культуры в этом случае имеют определяющее значение. Качество людских ресурсов, как правило, выступает как основа эффективности, и особенно это касается ученых, разработчиков, дизайнеров и маркетологов. Правда, структуры управления и система контроля в данном случае более дорогостоящи, чем у фирм-лидеров, осуществляющих стратегии издержек, однако и более высока в конечном счете норма рентабельности [145, с. 213–214].

Стратегия фокусирования (или иначе — концентрации), ориентированная на потребительские сегменты рынков с учетом их территориаль-

ного размещения, исключает эффект экономии на масштабах производства, так как при ее использовании уровень конкретных издержек выше, чем при реализации стратегий издержек и дифференциации. Поэтому применяется система ценового контроля. Стратегия выгодна тем корпорациям, которые удовлетворяют спрос на высококачественные изделия и персонализированные услуги. Как подтверждает практика, при использовании фокусированных стратегий структуры управления и контрольной система обходятся относительно дешевле и при этом обладают достаточной гибкостью [240, с. 74–77]. К тому же, используемые оргструктуры, более просты с точки зрения контроля и, как уже говорилось, менее дорогостоящи, поскольку у них отпадает нужда в комплексных и сложных интеграционных механизмах. Как правило, фирмы, придерживающиеся фокусированной стратегии, невелики, широко практикуют персональный контроль и меньше уделяют внимания бюрократическому контролю или клан-контролю, а также фактору культуры. Комбинация функциональной структуры и контроля за издержками в целях их снижения помогает корпорациям компенсировать относительно высокую стоимость производства и усиливает их конкурентоспособность. Они могут оперативно реагировать на сдвиги в потребительском спросе путем изменения ассортимента и повышения качества выпускаемой продукции [145, с. 81–82]. Следует заметить, что корпорации, реализующие определенные стратегии, не всегда используют структуры управления и виды контроля в чистом виде. Случается, что корпорация имеет не самые подходящие и, следовательно, эффективные формы управленческих структур и контроля.

Существенно новое, что привнесено в предпринимательство на современном этапе развития, — это система взаимосвязей между предпринимательскими структурами и жизненным циклом продукта (см. схему 2).

Схема 2

*Стратегия жизненного цикла продукта и управленческие структуры\**

Стратегия жизненного цикла продукта (фазы)	Применяемые структуры управления	Тип контроля			
		Интеграционные механизмы	Выпуск продукции	Бюрократический	Клан-контроль
Эмбриональная	Простая	Личный и групповой	Мало применим	Мало применим	Широко применим
Рост	Функциональная, продуктовая, матричная	Факторы или команды связи (например, комитет продуктовой инновации)	Мало применим	Мало применим	Широко применим

Продолжение схемы 2

Стратегия жизненного цикла про- дукта (фазы)	Применяе- мые структуры управления	Тип контроля			
		Интеграцион- ные механизмы	Выпуск продукции	Бюрокра- тический	Клан- контроль
Развитие	Продуктовая или матрица (зависит от вида страте- гии)	Комплексные команды и силы для исполнения задачи (напри- мер, комитет освоения продукта)	От час- тичного до широ- кого ис- пользова- ния	От час- тичного до широ- кого ис- пользова- ния	От час- тичного до широ- кого ис- пользова- ния
Зрелость	Продуктовая, функцио- нальная	Команды и силы задачи (напри- мер, комитеты процессов развития)	От час- тичного до широ- кого ис- пользова- ния	От час- тичного до широ- кого ис- пользова- ния	От час- тичного до широ- кого ис- пользова- ния
Упадок	Постепенное упрощение структуры (например, от продукта к функции)	Интеграционные механизмы	Широкое использо- вание	Широкое использо- вание	Частичное использо- вание

\* [170, с. 376].

В дальнейшем, на стадии роста особенно важна полная реализация результатов НИОКР и эффекта маркетинга. Ориентация на технологические и маркетинговые цели сопровождается и обеспечивается повышением уровня менеджмента и общей культуры персонала. Главной формой контроля становится клан-контроль, ибо контроль выпуска или его жесткие правила и процедуры оказываются малоэффективными и потому предпочтительны простые и гибкие структуры управления и контрольные системы. В фазе роста жизненного цикла существенно важны меры по расширению сегмента рынка. Особенно увеличивается роль маркетинговых менеджеров, а также получает развитие вертикальная дифференциация. Границы между выполняемыми управленческими органами функциями достаточно подвижны и межфункциональные связи, цементирующие корпорацию, в полной мере сохраняются. Чем больше размеры и комплексный характер корпорации, тем выше концентрация системы ко-

манд и сил на выполнении ее задач. На этой стадии проблемы могут возникнуть в том случае, если органы управления и структура контроля отстают от сдвигов во внешней среде. Например, при быстром росте рынков сбыта многие фирмы пренебрегают вопросами снижения издержек, что сопровождается ослаблением роли контроля за деятельностью всей организационной структуры организации.

В фазе развития предпочтительна стратегия сохранения или расширения сферы функционирования корпорации. Поскольку темпы роста рынков сбыта обнаруживают тенденцию к замедлению, вследствие увеличивающегося объема излишних мощностей, то для сохранения своего сегмента на рынке корпорации принимают меры по совершенствованию и модернизации производства, снижению издержек и реорганизации организационной структуры. Существенно важна в этой фазе функция контроля, имея в виду своевременную реализацию мер органов управления по эффективному осуществлению либо общей стратегии, либо варианта лидерства издержек. При всех условиях структура выпускаемой продукции определяется производственными возможностями и/или параметрами рыночных сегментов. При выборе варианта продуктовой дифференциации это способствует расширению позиций на рынке при том, что продукция фирмы или филиала соответствует требованиям дифференцированных групп потребителей [170, с. 377–378].

Одновременно в этой фазе претерпевают изменения и системы контроля. Управленческие структуры уделяют больше внимания нижним, локальным, базовым подразделениям, стремясь унифицировать функциональные стандарты; в центре их внимания находятся вопросы стандартизации нормативов затрат промежуточного и конечного продукта и расширения рыночного сегмента.

Существенное значение имеет материальное стимулирование, в том числе, система особых бонусов, прежде всего, для ключевого звена менеджеров и специалистов-маркетологов, обычно увязанная с ростом рыночного оборота корпорации. Показателем культуры корпорации, которая также не остается неизменной, в конечном счете служит повышение конкурентоспособности продукции и способность корпорации действовать в условиях растущей неопределенности внешней среды для отрасли. Менеджмент в этих условиях, как правило, становится менее гибким и ориентирован на повышение общих индикаторов эффективности, в связи с чем система поощрений для менеджеров тесно увязывается с курсом на снижение издержек и цен. Маркетинг также приобретает особое значение. Как показала практика, на успех могут рассчитывать лишь те фирмы, которые оперативно реагируют на сдвиги в окружающей среде при острой рыночной конкуренции. Их недоучет может

обернуться негативными последствиями для корпорации вплоть до упадка и банкротства [285, с. 74].

В фазе зрелости жизненного цикла продукта внимание управленческих структур и системы контроля акцентируется на сохранении рыночной доли и реализации стратегических показателей прибыли. Другими словами, корпорации стремятся использовать и сохранить конкурентные преимущества, обеспеченные удачным выбором стратегий и достигнутые на предыдущих стадиях развития. Цель НИОКР и производства состоит уже хотя бы в сохранении прежних параметров выпуска прибыльной продукции и инновационного процесса. Если продукт стандартизован, то усилия корпорации концентрируются на его дифференциации в целях удовлетворения спроса различных потребительских контингентов и максимизации объемов сбыта [145, с. 147–149]. При реализации стратегии дифференциации усилия корпорации сосредоточиваются на реализации продукта, совмещая их с тщательным учетом объема и структуры спроса потребителей. Фирмы стремятся максимизировать эффективность использования ресурсов с помощью мер по совершенствованию систем маркетинга, реализации и послепродажного обслуживания. Одновременно производится децентрализация и автономизация локальных, нижних ступеней структур управления, которые должны оперативно реагировать на запросы потребителей. Именно в этих целях сохраняется высокий уровень межфункциональной координации, особенно в области своевременного обеспечения информацией инновационных систем и самого производства об изменениях на рынке и возможности перехода к выпуску новых видов продукции. При всем том существенное значение сохраняют такие аспекты менеджмента, как издержки и цены, а следовательно, вопросы рентабельности и прибыли. Усиление контроля в этих областях сопровождается мерами по переносу части производственных мощностей в страны третьего мира с их более низкими показателями стоимости рабочей силы. Эти тенденции присущи компаниям, преимущественно реализующим стратегии дифференциации [252, с. 99].

Что же касается стратегий минимизации издержек и цен, то курс на сохранение достигнутых уровней рентабельности требует систематического внимания к таким вопросам, как совершенствование поставок сырья и материалов, системы заказов, самого процесса производства и реализации, а также контроля за динамикой издержек. С этой точки зрения предпочтительнее вертикальные структуры управления с большей степенью стандартизации их форм и методов функционирования. Одновременно усиливается контроль за выпуском продукции и бухгалтерский контроль при совершенствовании количественных и качественных критериев эффективности деятельности корпорации и ее филиалов. В области трудовой мотивации и



трудового поведения реализация стратегии прибыльности сочетается с ментальными установками на сокращение издержек и цен, особенно на низших (исходных) стадиях производственных процессов. Система бонусов, в частности, непосредственно увязана с результатами снижения издержек и цен или с реализацией целей в сфере продаж. Все эти меры сопровождаются, как правило, децентрализацией оргфункций в корпорациях, осуществляющих стратегии дифференциации [252, с. 101].

Стратегия в заключительной фазе упадка характеризуется стремлением корпораций переориентировать механизмы управления и контрольные структуры либо на дальнейшее сокращение издержек и цен при повышении качества продукции, либо перейти на новые виды изделий. Положение корпорации на этой стадии еще больше осложняется наличием избыточных мощностей. Отсюда возникает необходимость ликвидации неиспользуемых мощностей, пересмотра структуры корпорации и изменения стратегии, прежде всего, в сферах производства и маркетинга. В этих условиях, как правило, происходит централизация системы управления — власть сосредоточивается в руках высших органов корпораций. Одновременно сокращаются отдельные промежуточные звенья менеджмента и усиливается система контроля [240, с. 184].

Управление в условиях фазы упадка намного усложняется по всем направлениям, в том числе и в сфере управления персоналом. Это естественно, так как занятые, привыкшие к обстановке роста и развития корпорации, оказываются перед лицом кардинально изменившихся условий: свертывания предпринимательства, резкого уменьшения или отмены бонусов и других форм материального поощрения и, что особенно важно, увольнения и безработицы. Сокращение штатов на стадии упадка — одна из мер, предпринимаемых корпорацией, придерживающейся минимизации издержек, чтобы избежать или по крайней мере отодвинуть разорение. Данная мера вызывает резкое снижение уровня рентабельности, а в ряде случаев ведет к отрицательным показателям. Правда, возможны и другие варианты развития на стадии упадка — проведение дифференциации сфер предпринимательства, но это связано с новыми крупными инвестициями и издержками [240, с. 208]. Для сокращения издержек, прежде всего, за счет сферы обращения используется тактика концентрации рыночных усилий с целью минимизации издержек, но сохранения дифференцированного спроса, усиления специализации, привязанной к определенным рыночным нишам, к обслуживанию конкретных потребительских рыночных сегментов. Как правило, это сопровождается упрощением их структур управления и переходом к более простым моделям стратегии. Такие действия открывают возможности сокращения издержек при усилении функций координации и контроля [240, с. 71].

На современном этапе развития новые важные явления происходят в структуре корпорации, в том числе, в сфере ее органов управления и систем контроля. Чем шире предпринимательская активность корпорации, тем больше в ее организационной структуре уровней и звеньев управления. В крупных корпорациях выше значение интеграционных механизмов и систем контроля, особенно централизованного. Формы оргструктуры и систем контроля и их взаимосвязи и зависимости определяются избранной корпорацией стратегией (см. схему 3).

Реализация различных видов стратегий характеризуется заметными особенностями. Так, стратегия концентрации на одном виде бизнеса сопровождается идентификацией применяемых стратегий на предпринимательском уровне.

Схема 3

*Основные взаимосвязи и зависимости форм оргструктуры и систем контроля\**

Стратегия корпорации	Применяемая оргструктура	Потребность в интеграции	Тип контроля		
			Рыночный	Бюрократический	Клан-контроль
Вертикальная интеграция	Многозвенная	Средняя (обеспечение передач ресурсов)	Широкое использование (например, отдача на инвестиции, трансфертные цены)	Широкое использование (например, стандартизация, финансы)	Частичное использование (например, нормы и ценности)
Связанная диверсификация	Многозвенная, стратегические бизнес-звенья	Высокая, активная (синтез между подразделениями с помощью интеграционных структур)	Слабое использование	Широкое использование (например, правила, финансы)	Широкое использование (например, развитие корпоративной культуры)
Несвязанная диверсификация	Конгломерат	Низкая (например, обмен между подразделениями)	Широкое использование (например, прибыль на инвестиции)	Частичное использование (например, финансы)	Слабое использование

\* [170, с. 382].

Использование вариантов вертикальной интеграции, а также связанной и несвязанной диверсификации требует соответственных структур управления и систем контроля, что особенно важно для глобального предпринимательства.

Корпорации, практикующие вертикальную интеграцию, имеют целью получить интеграционный эффект на основе технологического взаимодействия своих подразделений и филиалов. Так, например, координация в сфере регулирования использования ресурсов сокращает издержки. Особенности стратегии вертикальной интеграции вызваны, прежде всего, необходимостью совершенствования системы координации между подразделениями в связи с технологически последовательным движением ресурсов (от сырья до готового изделия и его реализации). Отсюда необходимость функционирования многозвенной структуры менеджмента в рамках централизованного управления и контроля. Этим и обусловлена потребность в разработке как комплексных правил и процедур отношений между звеньями, так и форм их реализации. Особо важное значение приобретает система трансфертных цен, а также роль центрального аппарата в устранении противоречий и конфликтов между отдельными звеньями менеджмента [250, с. 31].

Серьезные трудности возникают в случае централизованного управления вертикально интегрированными фирмами. Одновременно существует опасность, что при централизованном управлении и контроле понизится степень автономного статуса подразделений и филиалов, или они даже утратят его. Нахождение оптимального баланса между уровнем автономии и централизацией было и остается принципиальной проблемой, решаемой в каждом отдельном случае в зависимости от конкретных условий и обстоятельств. Повышается роль специализированных служб межзвенной координации и оперативной информации в отношении функционирования технологически связанных звеньев — от сырья до выпуска готовых изделий и их реализации, а также баланса между службами общекорпоративного и локального контроля. Хотя издержки менеджмента при такой стратегии выше, чем в случае несвязанной диверсификации, но отдача от вертикальной диверсификации перекрывает дополнительные расходы.

Главным достоинством связанной диверсификации является кумулятивный эффект взаимодействия подразделений или филиалов при реализации ими НИОКР. Процесс сопровождается частичным перераспределением ресурсов между ними и обеспечивается структурами управления и контроля. Связанная диверсификация рассчитана на получение повышенного эффекта в результате объединения и оптимальной комбинации деятельности различных подразделений, филиалов и служб, в том числе информационной, НИОКР, потребительского спроса и т. п. Как показала

практика, этот вариант с точки зрения управления более сложен и функционально затруднен, но многозвенная система управления облегчает передачу ресурсов для достижения максимально возможного результата. Правда, в таком случае особенно трудно определить вклад каждого подразделения в кумулятивный результат. Поэтому нередки конфликты между локальными структурами по поводу, прежде всего, трансфертных цен. Этим обусловлены поиски новых усложненных форм интеграции и контроля на локальных уровнях [250, с. 49–50].

При несвязанной диверсификации нужный результат, как правило, достигается посредством операций на внутреннем рынке капиталов, которые дают возможность более эффективного их распределения, нежели механизмы внешнего рынка капиталов.

Таким образом, выбор варианта стратегии и контрольного механизма корпорацией зависит от способности осуществлять контроль за системами взаимодействия между подразделениями и филиалами. Чем сильнее развита система взаимосвязей между ними, тем более комплексный характер имеют оргструктуры и контрольный механизм [170, с. 383–384].

Отсутствие технологических и иных связей между подразделениями и филиалами упростило и удешевило менеджмент на всех стадиях практикуемой стратегии. Основное требование в этом случае сводится к тому, чтобы с меньшими издержками осуществлять их предпринимательскую деятельность. Именно этим требованиям удовлетворяет конгломерат как оргструктура с ее контрольными механизмами. Оценка деятельности каждого подразделения или филиала основывается на критерии отдачи на инвестиции и в зависимости от этого находится решение их финансовых проблем. Информация оперативного характера, поступающая от бухгалтерских служб по компьютерным корпоративным сетям и путем финансового контроля дает возможность корпоративным менеджерам достаточно легко сравнивать результаты функционирования отдельных подразделений и филиалов. При их значительной автономии в рамках этой структуры ее высшие руководящие органы не интересуют даже тип стратегии, практикуемый на локальных уровнях, но только до тех пор, пока последние функционируют достаточно эффективно. В противном случае вмешательство высшего управленческого звена неизбежно. В зависимости от характера возникших трудностей либо выделяются дополнительные финансовые ресурсы, либо происходит смена менеджеров. Если же нет возможности оперативно исправить положение, дело может дойти до ликвидации подразделения или филиала [252, с. 108–109].

Использование индикаторов рыночного контроля в рамках корпоративного (конгломератного) менеджмента дает возможность снижать издержки на управление, однако одновременно усложняется решение проблем, свя-

занных с распределением капиталов между подразделениями и филиалами в целях максимизации отдачи и повышения общей рентабельности.

### **§ 3. Корпоративная культура и кооперация в условиях усиления фактора неопределенности внешней окружающей среды**

На современном этапе особую роль играет развитие корпоративной культуры и эффективной кооперации между подразделениями и филиалами, так как рыночный контроль невозможен в условиях, когда ресурсы уже распределены между ними. Этим объясняется насущная необходимость усиления координационной составляющей менеджмента как решающего фактора согласования позиций и действий управленческих структур на локальных уровнях. Функции координации в данном случае возлагаются на специальные службы. Такие службы также занимаются разработкой мер по повышению трудовой мотивации, поощрению инициатив и совершенствованию систем поощрения персонала, в том числе и самих менеджеров. Это достаточно сложная задача, имея в виду трудности определения вклада в кумулятивный результат отдельных управляющих или других работников. Особо негативную реакцию персонала вызывает уравниловка в распределении поощрительных фондов между отдельными подразделениями или филиалами [283, с. 64]. В такой ситуации показали свою целесообразность и эффективность стратегические предпринимательские группы (СПГ), которые облегчают управление, оперативно согласовывая основные интересы локальных структур, их коллективов исполнителей и управленческого персонала. Как правило, СПГ формируются из представителей отдельных звеньев технологической цепочки. При реализации стратегии связанной диверсификации (она подробно рассмотрена выше) соотношение централизации и децентрализации определяется конкретными условиями. Выбор их соотношения в немалой мере зависит от эффективности контроля за автономными локальными структурами (подразделениями и филиалами), причем чрезмерная централизация, как и излишняя децентрализация недопустимы.

Значение обозначенных выше проблем стратегического менеджмента закономерно повышается по мере роста глобализационных процессов. Требования к стратегии существенно увеличиваются, а система глобального производства и реализации постепенно усложняется. В целом выбор структур управления и контрольных систем определяется тем, в какой мере окончательный вариант вертикальной дифференциации обеспечивает эффективный мониторинг и контроль за зарубежными операциями. В этом случае необходимо размежевание функций, прав и обязанностей

между различными уровнями менеджмента, особенно между управленческими структурами внутри — в стране базирования материнской компании и вовне — между функционирующими в других странах и регионах. В условиях горизонтальной диверсификации такой подход дает наилучший результат. Следовательно, выбор корпорацией стратегии и структуры управления зависит от сложности и масштабов зарубежного предпринимательства. Все виды контроля определяются этими же соображениями [203, с. 297].

Координация существенно упрощается, когда корпорация занимается лишь сбытом за рубежом изготовленных внутри страны товаров. К сложившейся структуре управления добавляется новое подразделение — департамент зарубежных операций корпорации, функции которого распространяются и на экспорт. Департамент несет ответственность за координацию работы производственных, сбытовых и научно-исследовательских подразделений, ориентированных на удовлетворение спроса на зарубежных рынках. За границей корпорация обычно создает свои дочерние фирмы или филиалы, занимающиеся, прежде всего, распределением и сбытом. Одновременно контроль обеспечивают головные структуры управления на основе оперативной информации по динамике продаж, ассортименту реализуемой продукции, поставкам запчастей, остаткам складских запасов и т. п.

В корпорациях, выпускающих дифференцированную продукцию или имеющих многозвенные системы управления, эффективно решаются проблемы координации, особенно координации различных факторов производства, в том числе, размещения производственных мощностей и рынков в глобальном масштабе в разных странах и регионах. Для выполнения этой функции создаются специальные структуры управления (департаменты) международной координации, в которые входят и системы контроля за зарубежными подразделениями и филиалами [236, с. 336].

При вертикальной дифференциации создание дочерних компаний за рубежом, в первую очередь, требует распределения полномочий — прав и ответственности между головной корпорацией и дочерними фирмами. В этом случае контроль чрезвычайно затруднен, а управление дочерней фирмой должно быть очень гибким, так как ей приходится действовать в специфической обстановке отдельных стран. Кроме того, стратегическое управление еще более дистанцируется от оперативного. Децентрализованные системы разработки и принятия решений и контроля должны в полной мере согласовывать общестратегические установки с требованиями конкретной внешней среды функционирования. Практика создаваемых в этих случаях специальных внешних, международных органов управления и координации свидетельствует о создании в последнее время новых

форм, связанных с объединением (группированием) зарубежных дочерних компаний и рамках определенных регионов. Это дает возможность головным органам управления ограничиться координацией деятельности и контролем в отношении таких региональных групп, которые уже имеют дело с отдельными дочерними фирмами. На подобной основе и возникли названные выше международные структуры стратегических предпринимательских групп (СПГ).

Для повышения эффективности путем рационального распределения функций производства, маркетинга или НИОКР транснациональные корпорации прибегают к интернациональной матричной оргструктуре. Тогда высшие менеджеры корпорации руководят отдельными департаментами организационной структуры корпорации через промежуточные звенья менеджмента этого уровня, с одной стороны, и международными органами управления корпорации в различных регионах за границей, с другой. Подобная система обеспечивает более гибкое управление и поступление в высшие звенья менеджмента корпорации данных о состоянии и тенденциях развития предпринимательства на локальных уровнях. Она заметно облегчает обмен опытом и информацией между региональными органами управления и способствует развитию выгодных контактов и отношений с местными предпринимательскими кругами, что очень важно для ведения рентабельного бизнеса в современных условиях. Использование такого типа управленческой структуры дает возможность корпорации преодолеть трудности, возникающие в результате значительного усложнения коммуникаций и различных искажений информпотоков. Кроме того, подобная структура позволяет более оперативно маневрировать факторами производства (наличными ресурсами) между отдельными звеньями матричной системы [204, с. 61–63].

Чем крупнее корпорация и выше степень ее участия в МРТ, тем значительнее внешний, международный компонент в ее структуре. Поэтому главная проблема, с которой сталкивается транснациональный бизнес, заключается в нахождении оптимальной модели систем управления и контрольных механизмов с тем, чтобы они в максимально возможной мере соответствовали требованиям реализуемой глобальной стратегии. Решение этой проблемы предъявляет крайне жесткие квалификационные требования к менеджерам всех уровней, особенно к высшим их звеньям [204, с. 64].

Усложнение систем экономической организации и управления в обстановке интенсивного научно-технического прогресса и информационной революции связано не только со значительным ростом масштабов предпринимательства и диверсификации товарного ассортимента, но и многократным усилением фактора неопределенности внешней окружаю-

щей среды. Последний находит свое выражение в нехватке информации или даже ее отсутствии. Поэтому перед системой разработки и принятия стратегических, равно как и оперативных решений, встали новые сложнейшие задачи, предъявившие качественно иные требования к управленческому персоналу на всех уровнях (подробно см.: [138]). Появление подобных задач стимулировало исследования проблем функционирования систем менеджмента в обстановке максимальной неопределенности окружающей среды. Обобщив практику, специалисты разработали необходимые рекомендации для управленческих структур. Новая трактовка решения управленческих задач в быстро меняющихся условиях основывается на взаимодействии двух базовых факторов — объема информации и числа рассматриваемых альтернатив. Предлагается несколько форм решений, интегральным результатом которых выступает системный подход (он соединяет одно- или многофокусные альтернативы с использованием максимально доступной информации). На корпоративном уровне, как показала практика 1990-х гг., система разработки и принятия управленческих решений реализовалась в следующих пяти вариантах.

Согласно первому варианту, подход к решению управленческих задач с позиций научного менеджмента невозможен без организации специальных компьютерных отделов в корпорациях, использующих новейшие математические модели и программы, просчитывающие параметры соответствующих решений (при построении вероятностного прогноза реализации указанных вариантов). Применяемый в этом случае метод для разработки и принятия решений управленческих задач анализирует проблему в целом (в том числе, функционального определения переменных в различных вариантах). Иначе говоря, этот метод применим к проблемам, которые можно логически структурировать. Но он достаточно узким, так как ограничивается количественной стороной анализа и не способен отразит воздействие факторов качественного порядка.

Второй вариант — модель Карнеги (разработанная группой специалистов Университета Карнеги-Мелон) исходит из необходимости коллективной выработки решений и их принятия, что особенно важно для функционирования высших эшелонов управления. Такой порядок, усложняющий процессы принятия решений и требующий больше времени, обязывает попутно выявить соотношение оптимума и средневзвешенного результата. В этом случае принципиальное значение имеет состав управленческой коалиции, которая может включать не только высококвалифицированных специалистов данной корпорации, но и привлеченных внешних консультантов из числа «золотых» воротничков. Этот аспект особенно остро стоит перед бизнесом стран, отстающих в использовании современных систем менеджмента.



Третий вариант реализуется путем использования модели инкрементального (частичного) процесса принятия решений, нацеленной на оптимизацию последовательных фаз этого процесса — идентификации, разработки и отбора. Первая фаза состоит в сборе информации и анализе возникшей новой проблемы, вторая включает процедуры разработки альтернативных вариантов решений, третья заключается в выборе оптимального варианта. После того, как решение принято, оно запускается по иерархической цепи команд для реализации.

Четвертый вариант — комбинация модели инкрементального процесса с моделью Карнеги также связан с необходимостью идентификации проблемы и поиска путей ее эффективного решения. Модель Карнеги с ее формированием команд специалистов-экспертов соответствует задачам первой фазы (идентификации проблемы), а инкрементальная модель в большей степени отвечает требованиям следующего этапа (выработки наиболее оптимального из всех возможных решений). Главная сложность состоит в критериях отбора из альтернативных вариантов. При недостатке информации и быстроменяющейся внешней среде их реализация особенно затруднена. Отсюда объективная потребность в постоянной корректировке принятых решений на основе механизма обратных связей в организации.

Пятый вариант представлен новым направлением развития управленческих процедур в быстроменяющейся среде функционирования. Корпорация реализует его при ситуации максимального переплетения потоков взаимосвязанных решений и высокой неопределенности (либо на стадии идентификации, либо на стадии разрешения проблемы). Это так называемая модель «мусорного ящика» («мусорной корзины»). Она предназначена для условий повышенной неопределенности и представляет собой систему «организованной анархии», которая не соединена с обычными вертикальными структурами управления и последовательными процедурами их функционирования. Модель «мусорного ящика» может применяться для разрешения различных проблем управления. Но разработка и принятие решений по этой модели происходит при острой нехватке необходимой информации и неясности причинно-следственных связей в условиях повышенного риска. Причем учреждение специальных должностей менеджеров по рискам не гарантирует оптимального решения [132, с. 217–218; 184, с. 51–52; 194, с. 2].

Общим для всех моделей выступает ситуационный подход, применение которого имеет вероятностный характер, обусловленный двумя основными факторами — консенсусом целей и техническим обеспечением принимаемых решений. При быстроменяющейся внешней среде и реакции на ее изменения в корпорации особое значение для деятельности

руководящего управленческого состава приобретает фактор времени. Он требует от менеджеров оперативного принятия эффективных решений. Для чего используются: систематический мониторинг, моментальная обработка и анализ информации; оперативная разработка и обновление альтернативных вариантов и методик их оптимального отбора; учет заключений независимых экспертов в рамках функционирования «мозговых центров»; предъявление повышенных требований к уровню квалификации менеджеров высшего управленческого звена (поскольку при наличии нескольких альтернативных вариантов окончательный выбор, как правило, остается за ними).

Наконец, повышается роль систематического мониторинга исполнения принятых решений, своевременного и всестороннего анализа возможных ошибок и просчетов, принятия оперативных мер по соответствующей корректировке оргрешений.

Система современного контроля также неизбежно эволюционирует и модернизируется. Ее перестройка вызвана разнообразием условий функционирования бизнеса и повышением гибкости принимаемых и реализуемых им стратегий. Основным направлением реорганизации систем контроля стал переход от вертикальной интеграции к связанной диверсификации [145, с. 68]. На практике это прямо сочетается с переходом от контроля трансфертных цен и выпуска продукции к административному контролю и клан-контролю. Правда, одновременно выяснилось, что часть управленческого корпуса не поняла преимуществ связанной диверсификации, которые прежние механизмы рыночного контроля не могли обеспечить. Этим объясняется, почему многие корпорации оказались не в состоянии получить высокую отдачу от перехода к реализации новой стратегии. Аналогичные проблемы возникали у корпораций в случаях совмещения или комбинированного применения двух разновидностей стратегий. Например, корпорации, осуществляющие стратегию связанной диверсификации, нередко приобретают технологически разные предприятия, то есть начинают практиковать несвязанные формы бизнеса и на практике осуществляют одновременно обе формы дифференциации — связанную и несвязанную. В результате использование унифицированных систем контроля не могло обеспечить должную эффективность всего бизнеса. Практика показала предпринимателям, что при переходе к другой стратегии необходимо реорганизовать систему контроля. Для удовлетворения же требований разных стратегий подходящими оказались такие формы в управленческой системе, как стратегические предпринимательские звенья (группы). Например, они позволяют одновременно реализовать стратегии вертикальной интеграции, связанной диверсификации или несвязанной диверсификации [232, с. 27].

На современном этапе в корпоративном управлении крупных фирм удачно действует система контроллинга. Она использует новые технологии комплексных оценок всех сторон деятельности предприятия и/или компании, их подразделений, а также руководителей и персонала с точки зрения своевременного и качественного выполнения запланированных стратегических индикаторов, своевременного выявления отклонений от них и принятия безотлагательных результативных мер с тем, чтобы плановые показатели были реализованы при любых изменениях в экономической ситуации [204, с. 116–117].

Вначале система контроллинга нашла применение при оценке стратегии, ориентированной на максимизацию прибыли предприятия или компании. Но практика показала, что фирма может выжить в условиях современной рыночной экономики, только если на основе принятой четкой программы она будет действовать активно в сферах, которые принято именовать как «персонал фирмы» и «экономическая среда фирмы». Поэтому система уделяет особое внимание таким аспектам, как разработка программ совершенствования и развития персонала, его квалификация, в том числе уровень подготовки и переподготовки менеджеров, а также улучшение внутренней среды предприятия или фирмы и систем их организации. Их оценка входит в функции контроллинга, который не следует отождествлять с обычным контролем. Глава системы контроллинга является членом высшего звена руководителей бизнеса и наделен необходимыми полномочиями для выполнения своих специфических обязанностей. Он и его аппарат могут действовать, лишь получая систематическую и полную информацию от всех сотрудников и подразделений предприятия или фирмы [204, с. 120].

Развитие контроллинга на перспективу неотделимо от реализации его четырех основополагающих принципов: «движения и торможения», «своевременности», «стратегического сознания» и «документирования». Принцип движения и торможения связан с тем, что на практике любое новшество, как правило, встречает достаточно сильное сопротивление. Поэтому сотрудники данного подразделения воздействуют на работников (особенно менеджеров), которые тормозят прогресс, и тем самым добиваются постоянного совершенствования деятельности персонала корпорации. Принцип своевременности состоит в раннем выявлении новых возможностей предпринимательства и связанных с ним рисков, имея в виду оперативное реагирование на меняющуюся рыночную конъюнктуру. В этом случае существенное значение приобретает своевременный и квалифицированный анализ поступающей информации. Принцип стратегического сознания исходит из того, что руководители нередко принимают решения тактического характера в целях скорейшего получения высокого

экономического эффекта, при том, однако, что такие их действия могут расходиться со стратегическими планами фирмы и тактический выигрыш оборачивается проигрышем на перспективу. В этой связи задача системы контроллинга состоит в том, чтобы обеспечить соответствие (согласование) текущих и стратегических задач предпринимательства и соответственно всей системы менеджмента при условии несомненного приоритета стратегического, перспективного подхода. Наконец, принцип документирования предусматривает, что вся поступающая информация на фирму или на ее отдельное предприятие должна быть четко оформлена с указанием источника информации и получателя, изложена в ясной форме и содержать предварительную оценку ее значимости.

Естественно, что система контроллинга основывается на использовании компьютерной техники и технологий. Ее функционирование доказало, что любая фирма в современных условиях должна иметь в своих штатах подобную службу. К системам контроллинга примыкает практика консалтинга, получившая широкое распространение в последнее время [204, с. 121–123].

Наконец, на этапе информационной революции возник еще один феномен — специальные венчурные подразделения менеджмента, призванные реализовать появившиеся возможности повышения эффективности и рентабельности работы корпорации [232, с. 27]. Новые структурные формы создаются и функционируют отдельно от других управлений и подразделений. Они представляют собой специальные центры разработки товаров рыночной новизны и реализации новых проектов [204, с. 17]. Венчурные менеджеры пользуются автономией в области предпринимательского экспериментирования и повышенного риска. Венчурные подразделения менеджмента не имеют ничего общего с повседневной рутинной системой управления. Однако сохраняется определенная степень контроля за работой этого подразделения, чтобы избежать возможных неоправданно дорогостоящих проектов, связанных с расточительством ресурсов. В условиях, когда ассигнования на новые венчурные проекты и структуры быстро разрастаются, закономерной реакцией руководства корпорации становится его стремление использовать новые формы контроля за реальными результатами предлагаемых проектов как основы для регулирования сметных ассигнований. Контроль этот весьма специфичен, поскольку обычный рыночный его вариант здесь неприемлем. Применяемый в этом случае клан-контроль, включая систему экспертиз, тоже не гарантирует от принятия ошибочных решений. Кроме того, контроль за работой венчурных структур наталкивается на их особый характер и режим функционирования и вполне может ограничить и блокировать новаторские начинания и реализацию перспективных проектов.

Венчурный бизнес предъявил растущие требования к корпусу управленцев и особенно к топ-менеджерам. В условиях новой экономики и повышенных предпринимательских рисков в корпоративном секторе стала прослеживаться тенденция к их кадровому обновлению. Процесс этот принял значительные размеры: например, в США только в 2001 г. около половины предприятий, основанных на венчурном капитале, планировали сменить топ-менеджеров [305а, 24.04.2002]. Кроме того, получила распространение практика назначения в советы директоров лиц с большим опытом венчурного руководства.

Избежать ошибочных решений помогают также интегрирующие и координирующие механизмы и процедуры, используемые на всех уровнях управления, прежде всего, в сфере НИОКР, маркетинга и реализации продукции, а также при освоении новых товаров и производств. Для обеспечения сохранности втайне ведущихся исследовательских и прикладных работ, а также проектов на весь период до официального патентования их результатов на всех фирмах усиливается служба безопасности.

На этапе информационной революции многие крупные корпорации стали довольно широко прибегать к таким формам организации предпринимательства, как приобретение части капитала или включение в свою корпорацию предприятий малого бизнеса, показавших эффективность в венчурной сфере. Обычно эту практику корпорации сочетают с созданием собственных венчурных структур. На перспективу значение венчурного бизнеса будет повышаться в обстановке интенсивного научно-технического прогресса и обостряющейся конкуренции на внутренних рынках и в мировом хозяйстве в целом [204, с. 31–33].

В условиях глобализации сфера распространения и действия нововведений в области менеджмента закономерно расширяется. Этот процесс стал одним из главных направлений унификации форм и методов управления экономикой на локальных уровнях и в мировом масштабе.

# Управление человеческими ресурсами на современном этапе

## § 1. Управление «человеческим капиталом» в условиях глобализации и особая роль организационно-личностных отношений

На этапе информационной революции человеческий фактор превратился в главное условие социально-экономического развития: именно он способствует совершенствованию и оптимальному использованию других факторов производства. Без человеческих ресурсов остальные компоненты хозяйственной системы функционировать не в состоянии. Это придает особое значение управлению персоналом и определяет его будущее положение в общей системе менеджмента. Оптимальное управление человеческими ресурсами обеспечивает разработку, принятие и реализацию всех решений, призванных отвечать требованиям максимально возможной эффективности. В связи с усиливающейся в настоящее время глобализацией международного бизнеса управление персоналом в его экономических структурах — корпорациях и фирмах существенно усложняется. Повышение образовательного и квалификационного уровня рабочих и служащих корпораций в международном бизнесе обуславливает рост стоимости рабочей силы и ее превращенной формы — заработной платы и жалованья. Как следствие увеличивается доля расходов на оплату труда в общих издержках производства, причем в разных группах стран неодинаково. Правда, в экономически развитых странах происходит постепенная, требующая определенного времени, нивелировка расхождений (см. подробно: [121; 297, с. 42–43]).

Растущее воздействие на сферу управления человеческими ресурсами оказывает активизировавшийся с 80-х гг. процесс глобализации рынков рабочей силы. В этой связи следует отметить интеграционные процессы в Западной Европе, ведущие к постепенному складыванию единого в перспективе рынка рабочей силы, а также в зоне свободной торговли в Северной Америке. Эксперты полагают, что в будущем следует ожидать появления новой категории — глобальной рабочей силы. Этот процесс неотделим от развития международных финансово-производственных комплексов. Отсюда вытекает необходимость в расширении подготовки

кадров международных менеджеров для управления человеческими ресурсами. Одной из важных задач подобных структур менеджмента становится прогнозирование сдвигов на рынке рабочей силы и новых условий ее эффективного использования при заблаговременной подготовке к возможным изменениям [182, с. 65; 286, с. 13–14]. Современный менеджмент занимается анализом новых качеств рабочей силы, а именно ее способности оперативно адаптироваться к изменившимся параметрам труда и быта, к неизбежным преобразованиям в самих корпорациях. Что же касается внешней окружающей среды, то здесь управление человеческими ресурсами предлагает три возможных варианта реакции на ее нестабильность и неопределенность. Во-первых, искать возможности сокращения самого результата неопределенности на деятельность фирмы путем совершенствования механизмов и методик прогнозирования и планирования рабочей силы. Во-вторых, совершенствовать политику в отношении персонала, чтобы ускорить его адаптацию к новой обстановке. В-третьих, способствовать усилению воздействия предпринимательских и профсоюзных объединений на формирование благоприятных для корпораций внешних условий. Последний вариант предполагает использовать целенаправленную политику по корректированию законодательных актов и механизмов в сфере трудовых отношений и в социальной области в целом, включая системы образования, здравоохранения и т. п. [235, с. 61].

На уровне корпораций и их филиалов система управления человеческими ресурсами занимается проблемами установления размеров ассигнований на оплату персонала и их удельного веса в общих издержках производства, а также роста этих ассигнований в связи с расширением сферы предпринимательства, освоением выпуска продукции рыночной новизны, оказанием более широкого спектра услуг, адаптацией к изменившимся условиям производства на новой технологической основе и т. п. Эти проблемы имеют важное значение при определении наиболее выгодного размещения производственных мощностей: калькулируется себестоимость, и оцениваются возможности реализации продукции на внутренних, региональных и международных рынках.

В реализации стратегий глобального предпринимательства деятельность по управлению человеческими ресурсами имеет принципиальное значение, поскольку в большинстве случаев именно параметры рабочей силы оказывают существенное или даже решающее влияние на выбор конкретных вариантов стратегии. Это, в частности, видно на примере взаимосвязи стратегии и практики отбора высших менеджеров и главных исполнительных (линейных) кадров, ответственных за формирование, разработку и реализацию стратегий. Решения, принимаемые отделами по управлению человеческими ресурсами, должны в полной мере отвечать

конкретным условиям внутренней и внешней среды и состоянию самих этих ресурсов. Подобное соответствие является важным слагаемым успешного проведения в жизнь принятой стратегии предпринимательства, в том числе, повышения финансовых показателей деятельности корпораций, роста их активов. Типология взаимосвязей между человеческими ресурсами и реализуемыми стратегиями включает, согласно исследованиям Р. Майлза и Ч. Сноу, три возможных организационных варианта транснациональной корпорации: обороняющийся, то есть стремящийся сохранить достигнутые позиции; перспективный, то есть ориентирующийся на поиски новых решений и направлений развития корпорации; аналитический, отличительной чертой которого является наличие в корпорации сильной аналитической службы. В первом случае важной особенностью деятельности отдела по управлению человеческими ресурсами становится ее акцентирование на сохранение достигнутых количественных и качественных параметров рабочей силы. Во втором случае — поиск путей ее совершенствования; в третьем — усиление координационных мер в указанной области (см. подробно: [92]).

В условиях глобализации отделы по управлению человеческими ресурсами корпораций формируют ее персонал. Они осуществляют его набор с учетом конкретных условий, селекцию и распределение по подразделениям путем привлечения рабочей силы на локальных (страновых) уровнях.

При определении уровня оплаты труда используются разные варианты. Например, акцент делается на тарифные ставки и дополнительные выплаты, существующие в принимающей стране, причем такие ставки и выплаты, как правило, выше национальных показателей. Далее, ставки и выплаты соответствуют практике страны дислокации материнской компании и применяются они выборочно, прежде всего, при оплате труда высших менеджеров. Система оценок эффективности, применяемая отделами по управлению человеческими ресурсами, основывается на конкретных результатах использования (трудовой деятельности) работников, что, прежде всего, зависит от их профессиональной подготовки. Новое в системе оценок, как показала практика, — это постепенное распространение в менее развитых странах начал экономической демократии. В этом случае в той или иной мере уже начинают учитываться потребности персонала. Наконец, существенное значение в управлении человеческими ресурсами приобрели комплексные оценки реализации кадровой политики корпорации, в том числе, меры по подготовке и переподготовке персонала, и конкретные результаты работы на производственных уровнях — групп, подразделений, филиалов и корпорации в целом [92, с. 453–456; 178, с. 247–252; 235, с. 118–120].



Ключевой проблемой для любой корпорации является степень соответствия деятельности отдела по управлению человеческими ресурсами избранной ею модели развития. Все без исключения корпорации, конкурентные преимущества которых основываются на технологических инновациях (стратегии инноваций), владеют широким спектром современных вариантов управления человеческими ресурсами. Этим они отличаются от фирм, которые реализуют другие виды стратегий: например, низких издержек, маркетинговой дифференциации. Интересно, что исследования корпоративной практики не обнаружили взаимосвязи между применяемыми стратегиями инноваций и характеристиками работников отдела человеческих ресурсов. А это значит, что основные требования к менеджерам и к их квалификации тождественны для всех транснациональных корпораций независимо от типа практикуемой ими стратегии.

Что касается заработной платы, то в странах «большой семерки» почасовая оплата персонала, выплаты бонусов и премиальных сравнительно чаще применяются в сферах производства и реализации, чем в структурах, связанных с инновационной активностью и повышенными предпринимательскими рисками. Действительно, те фирмы, стратегии которых ориентированы на систематические исследовательские работы и практические разработки, достаточно осторожны в выборе размеров и форм финансирования подразделений НИОКР, особенно во внешних филиальных или контрактных структурах. Дело осложняется тем, что занятые в них исследователи и разработчики становятся носителями ценной информации об открытиях, то есть о достигнутых успехах. Следовательно, корпорации должны не допускать утечки такой информации по крайней мере до стадии ее практического использования. С этой целью вводятся специальные меры нейтрализации усилий конкурентов, а также достойно поощряется труд талантливых исследователей, разработчиков и менеджеров. Для стимулирования заинтересованности персонала в получении положительного эффекта от внедрения достижений науки и техники выплачиваются специальные бонусы. Все эти меры помогают руководству фирмы сохранить ценные кадры, не допускать их перехода в конкурирующие компании [98, с. 54–56; 128, с. 44–47].

Происходящие ныне быстрые изменения во внутренней и внешней окружающей среде, в том числе, в производственной технологии, рыночной конъюнктуре и структуре спроса, оказывают существенное воздействие на систему управления человеческими ресурсами. Прежде всего, неизбежна эволюция функций менеджеров, связанная с управлением экономическим поведением персонала в соответствии с современной трудовой мотивацией. Если прежде основной принцип работы менеджеров в этой сфере зиждился на фиксированных функциях и жестком

командном контроле, то сейчас они уступили место новым подходам [130, с. 469–472; 209, с. 126; 278, с. 18–20]. Прежняя система, работающая на основе отдачи команд (распоряжений) и контроля за их исполнением, исходила из того, что персонал фирмы был отделен от сферы управления. Он должен был дисциплинированно и скрупулезно выполнять отведенные ему функции при повышении трудовых усилий каждого работника. Однако, эта система в новых технологических условиях лимитировала успешное функционирование персонала, сковывала его инициативу. Современная техника и ее эксплуатация сделали невозможным точно и полно заранее расписать все необходимые трудовые и управленческие операции. Поэтому и была создана новая система «без служебных границ», которая существенно отличалась от практиковавшейся прежде. Она предусматривала вовлечение персонала в управление на локальных уровнях, а также налаженную обратную связь между коллективами бригад и вышестоящими управленческими звеньями. На деле система «без границ» знаменовала собой переход к более высокой форме организации труда и управления им в сетевых объединениях. Последние означают эффективную координацию функционирования бригад и более высоких производственных единиц корпорации для реализации их стратегических целей, а также оперативного реагирования на изменения в структурах потребительского спроса и, в целом, обеспечения систематического технологического прогресса. Сетевые объединения таким образом помогают корпорации реализовать стратегии развития и бизнес-планы.

Информационная техника и технологии способствовали изменению процесса труда и его оценок. Теперь в характеристику трудового процесса входят такие показатели, как степень удовлетворенности работника содержанием труда, повышение уровня квалификации и величина отдачи на трудовые затраты. Анализом процесса труда, его измерителей и формирования необходимых условий для оптимальной экономической и социальной отдачи также занимается отдел по управлению человеческими ресурсами. Отсюда вытекает необходимость в научно обоснованном менеджменте, который учитывал бы весь комплекс человеческих отношений и других условий высокопроизводительного труда. На перспективу будет усиливаться автономия работника в процессе труда, шире распространяться самоуправляющиеся производственные подразделения, внедряться связи результатов труда с условиями его оплаты. Также предполагается, что повысится степень удовлетворения работника характером и результатами трудового процесса.

Практика уже подтвердила особую важность полного и своевременного информационного обеспечения системы высокоэффективной орга-

низации труда для принятия адекватных решений менеджментом и активного участия персонала фирмы в управлении [177, с. 129–134; 191, с. 89–91; 276, с. 50–52]. Систематический анализ трудового процесса, который проводит система управления человеческими ресурсами, состоит из трех основных блоков — функционального, информационного и результативного. Эти блоки содержат параметры содержания труда (см. схему 4).

Схема 4

*Основные блоки анализа процесса труда\**

<b>I. Функциональный</b>	<b>II. Информационный</b>	<b>III. Результативный</b>
Организация труда	Задачи, квалификационные параметры, вознаграждение, ожидаемые результаты	Оргструктура
Набор и селекция кадров	Требуемая квалификация	Отбор и принципы продвижения по службе
Тренинг и развитие способностей работника	Задачи, поведенческие параметры	Программы тренинга
Оценка достигнутых результатов	Поведенческие стандарты или ожидаемые результаты	Критерии оценок
Формы вознаграждения	Задачи, способности, поведенческие параметры	Характеристики труда — черты сходства и расхождений, типы трудовых операций

\* [235, с. 139].

Одной из важных задач системы управления человеческими ресурсами на современном этапе развития стало определение способностей и интересов работника корпорации, прежде всего, на стадии найма, а затем и в ходе повышения его квалификационного, образовательного и культурного уровня. В своей работе менеджеры используют постоянно совершенствующиеся методики, выявляющие склонности и возможности каждого служащего корпорации путем широкого анкетирования, устных опросов, интервью, собеседований и т. п. По мере улучшения методик анализа трудовой деятельности стали развиваться классификационные подходы и формы обработки полученных данных с помощью специальных компьютерных программ [110, с. 183–184; 296, с. 144–145]. По мнению ряда экспертов, применение новых методик и компьютерных обработок снижает ошибки и недостатки при сборе необходимой информации,

но одновременно результаты анализа относятся к усредненному индивидууму, оставляя за чертой специфические показатели конкретного человека. Важным ограничителем используемых ныне методов анализа первичной информации выступает высокая стоимость такой работы. Неслучайно в немалом числе корпораций практика отбора персонала по квалификационным и другим признакам либо осуществляется в сокращенных вариантах, либо вообще не применяется, особенно в филиалах. Это связано с тем, что сами процедуры анализа полученной информации требуют немалого времени и достаточно сложны, хотя использование компьютерных технологий в значительной мере способно облегчить эти задачи. В немалом числе случаев объемы собираемой информации значительно превышают их реально несобходимый масштаб и полезность [113, с. 48–51; 175, с. 116].

Поскольку от степени эффективности деятельности персонала в целом и каждого конкретного служащего зависят результаты работы корпорации и ее филиалов, анализ занятости включает и демографические и национально-расовые показатели. В связи с этим повышается значение измерителей (индикаторов) функционирования персонала и отдельного работника. Среди них особо учитывается мера удовлетворенности каждого занятого своим трудом и степень выполнения им обязательств перед фирмой. Именно эти принципы обеспечивают идентификацию интересов работника и организации в целом (выше уже рассматривались модели экономики участия).

Результаты работы персонала, состояние трудовой и производственной дисциплины в конечном счете выступают одним из основных показателей качества управления человеческими ресурсами. Управление в обязательном порядке анализирует трудовую деятельность персонала — степень и качество выполнения им своих производственных обязательств. Причем менеджеры неизбежно сталкиваются с трудностями оценки этих показателей или их формализованного исчисления, поскольку для работников разных специальностей такие индикаторы не могут быть одинаковыми. Согласно некоторым частным обследованиям отдельных фирм, среди синих воротничков, занятых обычным рутинным трудом, только 15 % работают с эффективностью выше средней, клерков — 17 %, промышленных рабочих-металлообработчиков — 25 %, управляющих — 23 %, высококлассных профессионалов-менеджеров — 46 % [122, с. 131–132, 196]. Эти данные показывают, что для исправления положения в сфере управления человеческими ресурсами в подобных организациях следует увеличить объем и углубить анализ информации по сильным и слабым сторонам занятых на основе обратной связи, точнее определить различия между работниками фирмы для принятия решений о вознаграждении их

труда, оценить качество управленческой работы в отношении кадров, разработать возможные меры, которые следует применить к малорезультативным работникам, включая вопросы их увольнения.

Для расчета эффективности труда используются многие показатели или индикаторы, которые объединяют три вида критериев (см. схему 5).

Схема 5

*Критерии измерения эффективности труда\**

Виды критериев		
I. Критерии мастерства, способностей, потребностей, особенностей личности работника	II. Критерии индивидуального и коллективного поведения	III. Критерии результатов
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Знание работы</li> <li>• Физические возможности</li> <li>• Координация зрения и функций рук</li> <li>• Исполнительность</li> <li>• Знание бизнеса</li> <li>• Желание достичь цели</li> <li>• Социальные потребности</li> <li>• Личные зависимости</li> <li>• Лояльность</li> <li>• Честность</li> <li>• Творческие способности</li> <li>• Стремление к лидерству</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выполнение поставленных задач</li> <li>• Следование инструкциям</li> <li>• Проблемы отчетности</li> <li>• Сохранение оборудования</li> <li>• Поддержание достигнутых результатов</li> <li>• Исполнение установленных правил</li> <li>• Трудовая дисциплина</li> <li>• Предложения вышестоящим звеньям управления</li> <li>• Отношение к курению</li> <li>• Отношение к наркотикам</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Уровень производства</li> <li>• Качество производства</li> <li>• Величина отходов</li> <li>• Результаты продаж</li> <li>• Несчастные случаи</li> <li>• Ремонт оборудования</li> <li>• Степень удовлетворения потребительских запросов</li> </ul>

\* [235, с. 170].

Если в графе «Критерии мастерства, способностей, потребностей и особенностей личности работника» перечислено все, что относится к одному сотруднику, то графа «Критерии индивидуального и коллективного поведения» содержит общие подходы к экономическому поведению занятых. В графе «Критерии результатов» опосредствуется связь между поведением индивидуума и коллектива и целями корпорации.

Обследования степени применимости этих критериев выявили, что в США, например, 93 % фирм выделяют критерии качества труда, 90 % —

количественные показатели труда, 87 % — критерии инициативности, 87 % — склонности к кооперации и сотрудничеству, 85 % — знания своих трудовых обязанностей, 79 % — критерии трудовой дисциплины [122, с. 169]. Современный менеджмент отдает предпочтение доскональному знанию самого процесса труда, принципов и правил использования техники и технологии, имеющему несомненное преимущество перед простым формулированием заданий и контролем за их выполнением (хотя и их значение не умалется, особенно если эти задания и контроль осуществляются в филиалах, размещенных в развивающихся странах). Не менее важными для анализа менеджерами отдела управления человеческими ресурсами являются личностные и служебные отношения в различных коллективах фирмы, оказывающие существенное воздействие на все стороны производственного поведения каждого работника, а также на общие показатели эффективности. Проблемы на индивидуальном уровне решаются путем предоставления конкретной помощи отдельным работникам и использования процедур разрешения конфликтных ситуаций.

Работу корпорации в целом контролируют специальные комитеты или подобные структуры, выражающие интересы как персонала, так и администрации. Обычно сотрудники этих комитетов стремятся создать у персонала уверенность, что его интересы являются предметом заботы фирмы, которая в рамках модели социального партнерства проводит курсы на оказание каждому работнику помощи и защиты при решении вопросов, касающихся его производственной деятельности, быта и т. п. Начиная с двух последних десятилетий ушедшего века отделы управления человеческими ресурсами используют специальные программы формирования отношений и установок в среде персонала как составную часть общей стратегии корпорации, а также — индикаторы эффективности реализации этих программ. Обычно выделить из кумулятивных результатов функционирования корпорации долю, приходящуюся на человеческий капитал, невозможно, но несомненно его значение в таких процессах, как повышение производительности труда, улучшение качества продукции, рост объемов ее продаж и т. п. [130, с. 469–470; 200, с. 23].

Система оплаты труда и формы материального стимулирования линейно зависят от конечных результатов. Для определения трудовой отдачи сотрудника фирмы и возможности ее увеличения менеджеры отдела управления человеческими ресурсами практически исследуют данные о каждом работнике, касающиеся его квалификации, физического и психологического состояния, интеллектуальных способностей, жизненных целей и стремлений, в частности такие качества, как честность, лояльность, творческие возможности, тем самым определяя его социально-психологический тип. Не меньшее значение для характеристики работника имеет

его отношение к труду, дисциплинированность, соблюдение технологических правил и инструкций, употребление или неупотребление табака, алкоголя и наркотиков и т. п. Все это непосредственно влияет на результаты труда, а также сказываются на статистике производственного травматизма, на отношении к клиентуре, имея в виду умение работника внимательно и умело обслуживать ее запросы, что, в свою очередь, формирует отношение клиентуры к фирме, к ее продукции.

Большинство специалистов сходятся во мнении, что на перспективу основное внимание менеджеров отдела управления человеческими ресурсами должно быть сосредоточено на параметрах компетентности каждого занятого в соответствии с его должностью, характером выполняемой работы и решаемых им задач. Именно от этого зависят конкурентоспособность и успехи фирмы. Уже разработаны и используются понятные сотруднику способы измерения результатов труда, в том числе таких его компонентов, как обеспечение высокого качества продукции, реализация творческих способностей работника, обслуживание покупателя, потребителя и т. п. (см. подробно: [105]). На первое место выдвигаются принципы самоконтроля персонала в целом, и каждого сотрудника в частности, за процессом труда и его результатами. Эти принципы неотделимы от современной модели трудовой мотивации, то есть от непосредственной заинтересованности в высоких результатах труда на любом рабочем месте и в признании усилий сотрудника руководством (фирмы) в форме высокой зарплаты и жалования, бонусов, премиальных, дополнительных выплат. В этой связи для менеджеров существенно важно не допускать расхождений между персоналом и управленческо-контролирующими структурами в понимании методов контроля и оценки результатов труда, особенно результатов, отклоняющихся от средних. При проведении такого курса отдел управления трудовыми ресурсами сталкивается с трудностями при осуществлении процедуры формализации, поскольку она нивелирует специфические отклонения от средних показателей. Судя по деятельности многих корпораций, в большей степени оправдали себя такие формы оценки, которые основываются на сравнении установленных стандартов и результатов труда конкретных категорий работников. Трудовые стандарты определяются и сравниваются на основе средних показателей, зафиксированных в нормативных и контрольных документах, в том числе на индикаторах ранжирования усилий по сеткам оплаты с учетом обобщенных характеристик производственного поведения работника за определенный период. Таким образом создается основа для сравнительных характеристик и оценок деятельности каждого занятого [117, с. 72; 175, с. 173]. Для того, чтобы оценка труда конкретного работника была максимально объективной, широко используется

система SMART, включающая пять показателей: оценка особо важных результатов работника; индикаторы количества и качества труда, их значения как мультипликационного эффекта; степень успешного распространения и применения лучших производственных результатов; отношение сотрудников фирмы к организационной структуре (бригаде и др.), карьере и т. п.; показатели времени, требуемого для получения ожидаемого результата (см. подробно: [105]). SMART позволяет формулировать общие цели делового поведения работника и в конечном счете повысить результативность работы корпорации в целом. Однако, следует иметь в виду, что система SMART — это не раз и навсегда прогнгамованный набор определенных позиций. Заданные показатели эволюционируют и корректируются, исходя из условий быстро меняющейся рыночной конъюнктуры. Использование компьютерной техники и технологий позволяет значительно ускорить работу системы и оперативно произвести анализ характеристик каждого занятого и трудовых коллективов. С помощью специальных программ менеджеры могут в кратчайшие сроки разрабатывать задания для различных производственных структур, привязывая их к специфическим параметрам наличного персонала. Компьютерные технологии обеспечивают своевременный мониторинг и анализ на всех уровнях различных компонентов производственного процесса и его конечных результатов. Это позволяет оперативно обнаруживать возможные противоречия и несостыкованности в производственных процессах и в самой системе управления кадрами, а также выявлять и своевременно анализировать положительные результаты, а следовательно, и возможности их распространения. Одним словом, новая технология дает возможность решать задачи дальнейшего повышения общей эффективности систем менеджмента, в том числе и сферы управления персоналом. Этим же целям служит и компьютерная обработка диверсифицированных данных о состоянии здоровья и физических характеристик сотрудников [112, с. 28–30].

Помимо SMART ныне применяется методика БАРС — калибровки (классификации) основных параметров поведения работника, линейно связанных с определением персональных склонностей к конкретным видам трудовой активности. Классификация осуществляется по шести основным показателям: качество работы, в том числе тщательность и аккуратность выполнения производственных операций; знание профессиональных функций, то есть ясное понимание всего комплекса вопросов трудового процесса; персональные качества (личные особенности), включая оценку внешнего вида, социальные характеристики, склонность к лидерству, а также личную честность; сотрудничество, то есть способность и желание работать с другими членами трудового коллектива и с контро-



лерами, а также умение подчинять собственные интересы и усилия достижению общей цели; надежность работника, включая такие качества, как его сознательность, основательность, тщательность, аккуратность, соблюдение им производственного графика и форм отдыха; инициативность — готовность к повышенной ответственности, поиску нового, решительность в отстаивании своей позиции. Приведенные критерии оцениваются по пятибалльной системе [143, с. 79–81].

Что же касается повседневных наблюдений за работой сотрудников со стороны управляющих разных уровней, призванных определять сильные и слабые стороны подчиненных, то можно выделить систематическое ведение ими различного рода контрольных листов или карт на каждого занятого, в которых отражаются все успехи, недостатки и просчеты работника. Применение на практике методик сравнений данных о сотруднике свидетельствует о том, что формализованные показатели всегда дополняются субъективными оценками менеджеров. Ранжирование персонала по оправдавшему себя методикам представляется в целом несложным, быстрым, легко понятным и недорогим, но применение его к большому числу сотрудников затруднительно, хотя компьютерная техника значительно облегчила и ускорила процедуры. «Облегченными» являются альтернативные методики и метод парных сравнений. В первом случае занятые сначала классифицируются по двум уровням — высшему и низшему, а затем осуществляется более дробная сравнительная классификация по отношению к двум основным уровням: второй — высший, третий — высший и т. п. или второй — низший, третий — низший и т. п. Во втором случае парные сравнения применяются к каждой возможной паре работников для определения, кто из них оказывается первым, а кто вторым. После общей классификации проводится калибровка среди первых и вторых, выделившихся из изначальных пар занятых. На основе полученных данных определяются доли различных категорий занятых [174, с. 138–139].

Несовершенство применяемых методик и использование их данных может осложнить ситуацию в производственных коллективах, обострить отношения между отдельными работниками или их группами. Иногда дело доходит до оспаривания получаемых результатов как произвольных и малоубедительных. Даже не все менеджеры, работающие по этим методикам, едины в оценках получаемых результатов. Они полагают, что особенно трудно применять подобные оценки качества работ к персоналу, занятому в научно-технических подразделениях, в том числе, к коллективам исследователей.

Несмотря на недостатки, присущие рассматриваемым методикам, они довольно широко используются современными корпорациями. По их

результатам работникам, получившим низшие оценки, предоставляется возможность в течение определенного периода времени улучшить свои показатели. В противном случае они могут быть уволены. Вновь нанимаемые такие классификационные процедуры проходят дважды в год в течение первых трех лет работы [108, с. 148; 296, с. 144–145]. Результаты, полученные при использовании разных методик, во многом зависят от конкретной обстановки и изменений как во внутренней, так и во внешней среде корпораций (в том числе от характера трудовых операций, от степени автономности персонала, занятого их выполнением, от повышения требований квалификационного характера в связи с прогрессом техники и технологий). При этом одни показатели могут быть с большим или меньшим эффектом формализованы и на этой основе сравнимы, а в отношении трудно формализуемых категорий и качественных характеристик, таких как, например, система ценностей, этика, типология склонностей, используют методы дифференцированного и многократного тестирования, дополняя их результаты оценками экспертов-специалистов.

Обычно перечисленные выше функции в крупных фирмах сегодня выполняют отделы управления человеческими ресурсами, но неизбежно меняющиеся конкретные условия труда сужают возможности менеджеров учитывать и оценивать все важнейшие стороны поведения работников. Выход из положения был найден в использовании так называемой командной системы (КС), когда оценки даются не каждому отдельному работнику, а группе (команде). На основе полученной информации и ее сравнительного анализа специалисты делают конкретные выводы относительно состава группы, качественных параметров ее функционирования, перспектив развития и т. п. Кумулятивный анализ информации по всем командам и участкам (коллективам) служит основой для разработки планов развития как этих коллективов, так и деятельности фирмы в целом (см. подробно: [153, с. 124; 294]).

Реализация столь нелегкой для фирмы задачи обусловлена необходимостью квалифицированного анализа полученной информации и разработки на ее основе эффективных практических рекомендаций. Решающую роль здесь играют кадры менеджеров, занятых работой с персоналом. В этом случае большое значение приобретают личные профессиональные качества таких менеджеров, их опыт и склонности к определенным алгоритмам аналитической работы с принятыми методиками. Значительную помощь они получают от широкого использования специализированных компьютерных программ. В работе данного отдела немалое значение также имеет сбор и анализ информации об оценках подчиненными своих руководителей. Это, в свою очередь, не лишено определенных трудностей и противоречий, поскольку, например, прин-

ципиальность и требовательность руководителя далеко не всегда находят понимание и поддержку у персонала и наоборот. В этих условиях весьма важно умение менеджеров работать с людьми в рамках модели идентификации интересов фирмы и персонала [153, с. 84–85]. Наиболее типичными ошибками, допускаемыми отделами управления человеческими ресурсами при исполнении своих функций, а следовательно, и в сделанных ими оценках и выводах, от которых зависит разработка решений на уровне корпорации в данной области, являются: завышенные или заниженные оценки отдельных работников или групп («команд»), или усредненные, нивелирующие результаты их работы. Для снижения уровня ошибочных оценок разрабатываются различные меры — совершенствование форм и методов оценок, обмен опытом работы сотрудников отделов управления человеческими ресурсами и т. п.

Как правило, оценки работы персонала осуществляются управлением ежегодно на основе конечных результатов реализации продукции. Практикуются также методы оценки по конечным результатам, например, выполнения отдельных важных проектов или практических задач [137, с. 118; 148, с. 16]. В зависимости от характера решаемых вопросов менеджеры применяют различные формы и способы воздействия на персонал. При всех условиях такие формы, как материальное стимулирование, обследования, консультации, разъяснения оказываются более эффективными по сравнению с методами принуждения. Используются также способы, как тактичное убеждение работника и оказание ему помощи. Наряду с этим от сотрудников требуется безусловное соблюдение установленных в корпорации правил, инструкций и сложившихся традиций. Приоритет остается за методами убеждения и стимулирования, характеризующими работу менеджеров-профессионалов.

Оценки персонала управляющими должны быть составлены таким образом, чтобы работники были согласны с системой их выработки, во-первых; чтобы они были уверены в справедливости и правильности проводимого руководством по отношению к ним курса, во-вторых; и наконец, чтобы они также были убеждены в справедливости соответствующих операций и действий менеджеров, в-третьих. Те же критерии применяются к оценкам персоналом деятельности менеджеров. Идеальная картина и в том, и в другом случае отсутствует. Разброс мнений и с той, и с другой стороны довольно велик. Многие корпорации выработали наиболее для них подходящие конкретные формы и методы разрешения несогласий по поводу рейтингов показателей функционирования занятых, выполнения ими своих трудовых обязанностей. Например, почти две трети корпораций в США имеют свои неформальные, то есть скорректированные системы, четверть практикует стандартные, формализованные программы, а

десятая часть вообще не применяет никаких конкретных программ [110, с. 187]. Наиболее продуктивны системы, исходящие из принципов согласования взглядов и интересов трех сторон — персонала, менеджеров, профсоюзов. Кроме того, весьма продуктивны системы, придерживающиеся следующих условий: наличия точных оценок и методик для анализа трудового процесса; способности менеджеров правильно употреблять инструментарий их применения; существования инструкций для менеджеров, составленных на основе анализа деятельности персонала и исполнения им своих функций; обеспечения нормального функционирования механизмов обратных связей, в том числе, системы апелляций, жалоб и процедур пересмотра ранее вынесенных оценок и решений; реализации специально разработанных программ оказания помощи неэффективно работающим с целью повышения ими своей квалификации или исправления допущенных ошибок и просчетов [117, с. 114–115].

Работа отделов управления человеческими ресурсами, таким образом, играет ключевую роль для эффективного функционирования корпорации, поэтому руководство любой крупной организации старается создать благоприятные условия для их деятельности, особенно в совершенствовании системы адекватных оценок труда персонала в целом, отдельных групп и каждого работника. Многовариантность конкретных ситуаций исключает шаблонные подходы к решению проблемы улучшения работы этих отделов и неотделима от творческого применения общих правил и процедур.

## **§ 2. Кадровое планирование и развитие профессиональных навыков персонала**

Решение проблем, связанных с планированием и профессиональным развитием кадрового потенциала, занимает особое место в работе отдела управления человеческими ресурсами. Его менеджеры ищут способы устранения случаев неэффективного использования рабочего времени сотрудниками фирмы или уклонения ими от исполнения своих трудовых обязанностей (в экономической литературе для обозначения этого понятия используют термин «абсентеизм»). Другая проблема касается процедуры увольнения работника из штатов фирмы («сепаратизм»). Абсентеизм измеряется частотой и/или продолжительностью потерянного рабочего времени. К нерадивым работникам применяются, как правило, меры дисциплинарного воздействия вплоть до увольнения. Размеры абсентеизма среди всего персонала фирмы рассчитываются по формуле: число рабочих дней, потерянных работниками в течение месяца, делится на произведение среднего числа занятых на число рабочих дней за месяц [174, с. 189]. Со-

гласно действующим правилам, не учитывается время отсутствия на работе в связи с исполнением обязанностей члена жюри присяжных в суде, отбыванием дисциплинарных наказаний, долговременной нетрудоспособностью (свыше 4 дней) и пропусками рабочих дней, подлежащих компенсации в последующем. Наибольшие потери рабочего времени при абсентеизме наблюдаются в крупных фирмах и некоммерческих структурах. В отдельных случаях применяются иные методы исчисления его масштабов. Например, для определения нанесенного фирме ущерба в связи с невыходом на работу включаются все потерянные рабочие дни независимо от конкретных причин или при измерении абсентеизма в форме намеренно показного присутствия на работе без выполнения своих обязанностей считается нерабочим временем.

Многочисленные обследования показали, что причины абсентеизма разнообразны. Они связаны как с факторами, относящимися к работе, так и с факторами, не имеющими отношения к ней. Неисполнение служебных обязанностей вызывается большей частью болезнью, несчастными случаями, семейными обстоятельствами или задержками транспорта. Рабочее время («посещаемость») устанавливается и регулируется правилами, в которые внесена система дисциплинарных взысканий и поощрений. Прогулы и потери рабочего времени часто происходят из-за неудовлетворенности работой. Исследователи заметили, что чем выше доля женщин в персонале фирмы, тем сильнее связь между уровнем посещаемости (выхода на работу без прогулов) и степенью удовлетворенности трудом [156, с. 14]. Программы регулирования посещаемости многоплановы, как и причины абсентеизма, и включают широкий спектр мер контроля, правил и процедур дисциплинарного и административного воздействия, в том числе, систем поощрения добросовестного отношения к труду и отсутствия прогулов по неуважительным причинам. Для случаев прогула по семейным обстоятельствам единых правил нет, обычно используются меры дисциплинарных взысканий — штрафных вычетов из зарплаты.

Движение кадров, в том числе, неизбежная ротация, выступает как неотъемлемая часть всех программ развития корпорации. Оно связано с эффективностью труда каждого работника, с условиями его оплаты, перспективами карьеры, временем, расходуемым на поездку к месту работы, жилищными условиями и т. п. [166, с. 46].

Практика работы отделов управления человеческими ресурсами за последние десятилетия XX в. доказала необходимость углубления процесса планирования кадров, которое обеспечивает тесную увязку положения дел в корпорации на текущий момент и перспективами ее развития с задачами, которые выполняет данное подразделение. Его менеджеры проводят анализ внешней окружающей среды, функционирования корпора-

ции и своего управления, а также количественных и качественных характеристик всех работников организации.

Анализ внешней среды охватывает финансовое положение компании, выполнение ее руководством законодательных актов страны местонахождения, влияние профсоюзов на бизнес, а также особенности социального сознания и поведения наемной рабочей силы (в том числе и персонала своей фирмы). Без учета этих компонентов окружения планирование кадров будет неполным.

Анализ деятельности самой корпорации включает исследование ее оргструктуры, форм и традиций, производственных и маркетинговых направлений. Результаты анализа позволят определить, какую сферу бизнеса целесообразнее избрать при данных кадровых параметрах, а также установить их соответствие применяемым технологиям и производству в целом (включая дизайн продукции и возможности рынка).

Функциональный анализ отдела управления человеческими ресурсами выявляет степень соответствия работы его менеджеров задачам бизнеса, осуществляемого корпорацией, во-первых, и определяет оптимальные размеры и структурные характеристики занятых при данном уровне использования техники и технологии, во-вторых.

Количественные характеристики персонала корпорации, его распределение по видам работ, применяемая система оплаты труда — вся эта деятельность менеджеров отдела человеческих ресурсов необходима для расчета спроса и предложения рабочих рук на перспективу, для выявления и разработки превентивных мер по ликвидации возможного их несоответствия. Отдел занимается и такими важными вопросами, как разработка мер в отношении неэффективно работающей части сотрудников, в том числе оценки суммы расходов на внутреннюю переквалификацию [137, с. 99].

Важность работы отдела управления человеческими ресурсами для эффективного функционирования корпорации подчеркивает то обстоятельство, что именно его менеджеры ответственны за разработку и реализацию организационных задач (работу с кадрами), стоящих перед руководством фирмы.

На современном этапе одной из проблем, решаемых данным оргподразделением, стал анализ качества обслуживания или степень удовлетворения запросов потребителя продукции, изготавливаемой корпорацией. Специалисты оценивают, что на эту функцию приходится около трети среди многих других, за которые несет ответственность этот отдел. Для того, чтобы персонал сферы обслуживания потребителей выполнял свою работу на высоком уровне, менеджеры отдела занимаются оценкой роли кадров в повышении эффективности функционирования корпорации.

Анализируются, в первую очередь, практические результаты работы персонала сферы обслуживания потребителя, а также качество программ обучения и переподготовки кадров.

Что касается самого управления человеческими ресурсами, то в числе многочисленных обязанностей его менеджеров ныне важное значение приобрело стратегическое планирование кадров на перспективу. Для этого рассчитываются оптимальные параметры штатного состава и наиболее эффективное распределение персонала по отдельным структурам корпорации. В результате анализа устанавливается излишество штатов и разрабатываются меры по его устранению (сокращению части персонала без ущерба для бизнес-плана корпорации и совершенствованию системы оплаты труда занятых) [209, с. 67].

В обязанность работающих по управлению человеческими ресурсами входит составление планов действий в отношении движения кадров — естественного и регулируемого менеджерами этого отдела. Интенсивный научно-технический прогресс ускорил динамику рабочей силы ввиду отмирания целого ряда прежних профессий и в отдельных случаях — их модификации, а также возникновения новых. Решение задачи регулирования этого процесса затрагивает не только технико-экономический аспект, но и обостряет социальные проблемы. Основными причинами подобных подвижек выступают потребности новой техники, автоматизация производства, сокращение трудоемкости выпускаемой продукции. Важной причиной остается и естественный процесс старения работников. Фирмы покидают среди других и наиболее опытные и высококвалифицированные сотрудники, в том числе менеджеры, занимающиеся человеческими ресурсами. Неслучайно подвергаются пересмотру процедуры сокращения кадрового состава. Недифференцированное уменьшение численности персонала, как свидетельствуют данные, сообщенные многими фирмами, оказывается контрпродуктивной акцией, оборачиваясь утратой ценных кадров. Процедура сокращения работника не всегда объективна, нередки случаи личных оценок и пристрастий менеджера к сотрудникам, намеченным к увольнению. При таких условиях попадают в списки сокращаемых и инициативные, принципиальные, но трудные в общении работники [110, с. 161–164]. Конечно, численность увольняемых снижается в результате протестов занятых и их защиты профсоюзами. К тому же процедуры сокращения оказываются и дорогостоящими. Руководители фирмы адаптируются к изменившейся обстановке, расширяя переподготовку кадров и увеличивая наем временных сотрудников, на которых не распространяются статьи трудового законодательства о процедурах сокращения штатов или они применяются ограниченно. В ряде стран практикуется импорт иностранных рабочих. Поскольку проблемы, связанные

с увольнениями, не могут рассчитывать на оптимальное разрешение на уровнях предприятий или отдельных фирм, растет значение общенациональных и региональных программ переподготовки персонала и расширения занятости. В рамках отношений социального партнерства ряд компаний нашел выход из конфликтных ситуаций в сбалансированном компромиссе между сокращением работников и оставлением в штатах намеченных к увольнению до достижения ими пенсионного возраста, когда процедуры увольнения значительно упрощаются [296, с. 191–193]. Сама процедура сокращения бывает очень болезненной, когда касается лиц, продуктивно трудившихся и лояльно относящихся к своей организации. В особо острых формах эти процедуры проходят при увольнении представителей национальных меньшинств и женщин. Кроме того, увольнения оказывают неоднозначное влияние на остающуюся часть персонала, усиливая настроения социальной нестабильности и незащищенности. Руководство также часто проявляет неуверенность в оценке акций увольнения, боясь неоправданных сокращений и возможности обострения отношений с персоналом. Это может произойти в случае несправедливого увольнения по инициативе работодателя, так что фирме приходится принимать участие в трудоустройстве увольняемого [128, с. 37]. Подобные опасения руководителей привели некоторых из них к решению свести до минимума увольнения или удерживать их число на уровне компаний-конкурентов. Чаще всего сокращение работников производится в отраслях III-й группы, а также на мелких и средних предприятиях. Эффективность сокращения сотрудников оценивается результатами работы компании и динамикой ее рентабельности. Следовательно, существенным критерием определения кандидатур на увольнение может служить уровень индивидуальной производительности труда, поэтому лица с высокими показателями считаются социально защищенными группами [237, с. 37–40].

Текущая кадров, связанная с самыми разными причинами, в том числе, и рассмотренным выше сокращением штатов, которое нередко порождает возникновение непредвиденных конфликтов между руководством и увольняемыми, заставила руководство современных корпораций обратиться к планомерному управлению этим процессом. Для анализа обычно берутся группы факторов, влияющих на текучку, а именно — организационные, индивидуальные и рыночные. В первую группу входят условия работы в компании — наем и оплата труда, в том числе, поощрительные выплаты, а также само содержание производственных операций, система контроля и надзора, отношения в трудовых коллективах и т. п. В группу индивидуальных факторов включены профессиональные и личные характеристики. К профессиональным относятся: уровень квалификации, накопленный опыт, знания и умения, а к личностным — воз-



раст, образование, интересы, склонности, семейное положение и обусловленные им обязанности и т. п. Рыночные факторы характеризуют положение на рынке рабочей силы (особенно показатели безработицы), динамику и структуру вакансий и ряд других источников информации по трудовым ресурсам. Взаимодействие условий перечисленных групп факторов определяет принятие решения на индивидуальной основе — ищущим работу или неудовлетворенным имеющимся рабочим местом и готовым к смене его. Если компания заинтересована в сохранении высококвалифицированного специалиста, она может пойти на изменение его статуса, повышение оплаты и улучшение условий труда. Выбор компании — оставлять ли желающего уволиться на старом месте работы, обещая ему различные блага, или нет, и самого сотрудника, имеющего возможность поменять место работы, зависит от многих внешних факторов. Как правило, текучесть кадров больше при низкой безработице, в молодежных группах она выше средних показателей, а для всей рабочей силы при наличии сильных профсоюзов она ниже, для высококлассных менеджеров особо важны такие факторы, как степень удовлетворенности работой, ее условия и уровень оплаты [175, с. 111–113].

Любая компания заинтересована в минимизации неконтролируемой текучки кадров, поэтому идет на применение мер, снимающих мотивы и причины, лежащие в ее основе. Среди этих мер наиболее значительны: мониторинг ситуации, планомерный отбор кадров, планирование их карьеры и продвижения по службе. Своевременно принятые, эти меры способны заметно сократить нежелательные потери персонала [235, с. 406]. Положительные результаты дает собеседование менеджеров с лицами, намеренными сменить место работы. Эта мера практикуется подавляющим большинством корпораций. Для удержания необходимых кадров руководство, как правило, идет на заметные дополнительные расходы. Такие расходы с лихвой окупаются в дальнейшем.

Естественно, корпорации заинтересованы в сохранении квалифицированных кадров и замене низкоквалифицированных. Увольнения в связи с выходом на пенсию, как показывают многочисленные обследования, свидетельствуют, что пенсионный возраст является далеко не адекватным критерием уровня трудовой эффективности работника. Конечно, генерализировать этот вывод нет оснований, но немалая часть работников, достигших пенсионного возраста, далеко не исчерпала своих трудовых потенций, умноженных на большой накопленный опыт и знания. И поэтому организация заинтересована в их сохранении. Однако в условиях рыночной экономики это противостоит мерам по расширению занятости молодых специалистов, появляющихся на рынке труда, и таким образом коллизия часто выливается в утрату корпорациями части своих ценных кад-

ров. При таких обстоятельствах повышение пенсионного возраста становится невозможным, а издержки, связанные с ростом квалификации остающихся кадров, увеличиваются в противовес экономии, получаемой в случае оставления на рабочих местах той части занятых пожилого возраста, которая способна эффективно трудиться. Впрочем, решение подобных вопросов не только внутреннее дело корпорации — оно также зависит от положения на рынке рабочей силы, конкретного уровня безработицы и норм трудового и пенсионного законодательства. Острота положения на рынке труда в современную эпоху породила новые подходы на государственном уровне к расширению занятости с помощью стимулирования досрочного выхода на пенсию. Пакет специальных акций содержит меры по снижению пенсионного возраста — как правило, не более, чем на 5 лет (при условии получения дополнительных выплат в связи с досрочным выходом на пенсию). Обычно такие процедуры широко используются корпорациями при необходимости сокращения персонала. Тем самым они снижают расходы на оплату труда и избегают конфликтных увольнений [235, с. 409].

Новые тенденции демографической динамики в экономически развитых странах — снижение естественного прироста населения и относительное сокращение поступления на рынок труда новых контингентов рабочей силы сопровождаются старением населения, то есть повышением в его структуре доли лиц старшего и пожилого возраста. Многие корпорации быстро среагировали на сложившуюся ситуацию и поспешили принять меры по сохранению в штатах пужных им работников старших возрастов, а также привлечению мигрантов из других стран. Оставляя на работе высококвалифицированных сотрудников, такие компании одновременно сэкономили на выходных пособиях и других выплатах, которые они должны были бы потратить в случае их выхода на пенсию. Широко стали применяться меры по сохранению подобных кадров, в том числе повышение пенсии (в случае выхода на пенсию в более позднее время), использование специалистов старших возрастов в качестве наставников и консультантов, перевод на более посильную работу, а также работу на дому, предоставление им гибкого рабочего графика, работы на полставки или режима частичной занятости, применение особых правил — исключений в отношении высшей категории работников, имея в виду увеличение формальных сроков пребывания на занимаемых должностях, и др.

Менее болезненные формы в связи с изменением демографической ситуации приняла и процедура увольнений — обеспечивалась выплата дополнительных пособий, а часто корпорации оплачивали расходы по трудоустройству на новых местах [143, с. 70]. Развитие и диверсификация систем социальной защиты и гарантий сопровождаются увеличени-

ем законодательно установленных норм выплат, причем их размеры в США при увольнении работника в возрасте 45 лет с 20-тилетним стажем работы исчисляются в среднем в 50 тыс. долл. В отдельных странах Западной Европы они значительно больше, например, в Бельгии — 94 тыс. долл., в Греции — 67 тыс. [235, с. 424]. В практику вошли процедуры третейских арбитров для разрешения конфликтов, связанных с увольнениями. Новым явлением в этой области можно считать и меры по трудоустройству означенных лиц в других подразделениях этой же фирмы на иных рабочих местах (должностях). Стремясь минимизировать издержки увольнений, крупные компании стали переводить часть работников из своих фирм, расположенных в районах с избыточной рабочей силой, в регионы, где ощущается ее нехватка. Если представлялся удобный случай, лишние работники направлялись в региональные структуры и/или на предприятия субподрядчиков. Наконец, при сокращении штатов компании прибегают к услугам специальных фирм, занятых трудоустройством увольняемых (аутплейсментом). Для этого выделяются особые средства, за счет которых оплачивается деятельность подобных организаций [305а, 23.01.2002].

Чтобы не увольнять работников и по мере возможности избегать конфликтных ситуаций, корпорации прибегали к сокращению рабочего дня и сверхурочных, увеличивали число частично занятых, а также использовали меры по переквалификации и переводу на низшие должности, предоставляли неоплачиваемые отпуска, сокращали тарифные ставки и пр. [174, с. 134–136].

Некоторые компании, стремясь избежать ответственности за принятие решений по увольнению, сами уступают право таких решений независимым структурам — специальным коллегиям, как правило, состоящим из пяти членов, трое из которых представляют интересы компании. По существу, это один вариант арбитража: в случае выигрыша дела работником он восстанавливается на прежнем месте работы с выплатой возмещения за причиненный ущерб.

Для того, чтобы снизить негативное влияние процедур увольнения на социально-психологический климат в корпорации, руководством крупных фирм приступило к перспективному планированию соответствующих акций в рамках прогнозных расчетов потребностей в рабочей силе.

В условиях интенсивного научно-технического прогресса особое значение для корпораций приобрело обучение и переподготовка кадров, ставшие специальной сферой менеджмента и предпринимательской деятельности. Расходы на данные цели в тенденции повышаются и ныне достигли в среднем от 6 до 9 % фонда ассигнований на оплату персонала. Эти издержки складываются как из расходов на обучение в самой корпо-

рации, так и вне ее — на специальных курсах и в учебных центрах. Из таких средств покрываются затраты на учебные материалы, оплату преподавателей в случае, если обучение и переподготовка осуществляется в корпорации, командировки работников на курсы или в центры [98, с. 36]. По оценкам специалистов, результативность подобной системы обучения далеко не всегда отвечает современным требованиям, а программы переподготовки в силу своей многочисленности не могут быть адекватно оценены. В значительной мере эта сфера деятельности слабо контролируется, а оценка ее эффективности количеством лиц, прошедших профессиональную переподготовку, едва ли может считаться оптимальным критерием. К тому же сами программы переподготовки нуждаются в оперативном обновлении и совершенствовании в соответствии с достижениями науки и техники [212, с. 87–88].

Деятельность систем обучения и переподготовки кадров, согласно ряду обследований, повышает конкурентоспособность и эффективность функционирования корпораций. Инвестиции в «человеческий капитал» окупаются с лихвой. Исходя из этого, многие компании внесли проблемы обучения и переподготовки своего персонала в стратегии, разрабатываемые подразделениями по управлению человеческими ресурсами во взаимосвязи с другими звеньями организационной структуры. Эти подразделения, действующие на корпоративном уровне, координируются со специализированными отделами, обеспечивающими переподготовку специалистов. Для определения необходимости направления сотрудника на переподготовку проводятся регулярные тесты служащих, включая менеджеров, по поводу их профессиональных знаний и навыков.

Значение систем обучения и переподготовки кадров вышло за пределы отдельных предприятий и фирм — они рассматриваются на общенациональном уровне как один из важных факторов социально-экономического развития государства в настоящее время и на перспективу [166, с. 227–229]. В ряде стран введены даже нормы расходов на эти цели, например, во Франции, Австралии и США. Соответствующий фонд создан и в Европейском Союзе [255, с. 15–16]. В частности, предусматриваются ассигнования для финансирования двухгодичной подготовки студентов после окончания ими обязательного курса обучения. Конечно, страновые системы обучения и переподготовки не похожи друг на друга в силу национальных особенностей: например, в Великобритании меньше практикуется профессиональное обучение, а в Германии, наоборот, упор делается именно на ученичество и профессиональную специализацию.

В программах развития персонала помимо обучения и переподготовки кадров существенную роль играет система прикладных тренингов служащих фирмы, способствующих развитию профессионализма и по-

вышению квалификационного уровня обучающихся. Система тренингов содействует выполнению общих целей компании. Программы и практику тренинга можно подразделить на общую и конкретную части. Общая часть нацелена на улучшение таких экономических показателей функционирования корпорации, как рост добавленной стоимости, сокращение производственных расходов, повышение качества продукции, рост масштабов и сокращение издержек реализации. Конкретная часть относится к обучающимся — их уровню подготовки и совершенствованию в процессе тренинга профессиональной квалификации и трудовой отдаче в соответствии с занимаемой должностью [212, с. 21–22]. В компаниях, производящих разнообразную продукцию и осуществляющих маркетинговую стратегию, система тренингов по необходимости сильно дифференцируется, исходя из конкретных задач, а в случаях гибких производств и компьютерных технологий программы по необходимости усложняются.

Успешное обучение персонала путем развития систем профессиональных тренингов заставляет менеджмент компании оперативно реагировать на объективно повышающийся уровень знаний и квалификации персонала и своевременно устранять препятствия и ограничения на пути полного использования результатов тренинговых программ.

В частности, закрепление навыков в работе и, соответственно, повышение профессионализма, полученного в результате тренингов, дало возможность менеджерам локального уровня расширить свои права и обязанности. Им были переданы важные производственные функции.

В связи с высокой отдачей системы тренингов, получаемой бизнесом, некоторые специалисты (П. Сендж в их числе) выдвинули концепцию самообучающейся организации, считая, что за ней будущее. Развивая систему тренингов, подобная компания уже сейчас повышает возможности формировать будущее своего бизнеса. Для достижения этой цели руководство компании должно приступить к осуществлению следующих мер. Во-первых, оперативно осмысливать общие модели развития и их взаимосвязи. Во-вторых, повышать уровень квалификации самих менеджеров сверху донизу. В-третьих, тщательно изучать внешний опыт, в том числе транснациональных корпораций, и творчески его использовать. В-четвертых, направлять весь корпус менеджеров и персонала в целом на решение новых задач развития. В-пятых, широко использовать инициативу, опыт и знания как можно большего числа работников, особенно в сфере инноваций, и координацию управленческих усилий в меняющихся условиях внутренней и внешней окружающей среды [235, с. 496].

В настоящее время руководство разных компаний относится к системе тренингов неодинаково. Часть придерживается принципа децентрализации, предоставляя возможность каждому своему подразделению или

филиалу самим определять суть такой программы и необходимые для ее реализации условия. Но большинство фирм разделяет иной подход, полагая, что децентрализация сопровождается неизбежным дублированием, отсутствием должной координации, излишними расходами и т. п.

Усложнение производственных процессов на современном этапе научно-технического прогресса предъявило более жесткие требования к работникам. Были разработаны повышенные стандарты качества для получения квалификационных сертификатов. Система тренингов должна была закрепить профессиональные навыки персонала, перешедшего на обслуживание новейшей техники, трудосберегающей по своему характеру. Внедрение компьютерных и информационных технологий потребовало от менеджеров отдела управления трудовыми ресурсами проведения так называемого персонального анализа и оценки качества работы сотрудников с тем, чтобы выявить соответствие их квалификации задачам, которые они должны решить в процессе производства. Для получения необходимой информации используются различные квалификационные тесты и оценки трудовой деятельности, включая специальные вопросники для определения специфических черт и потребностей занятых. На основе такой информации менеджеры — специалисты в области трудовых ресурсов определяют потенциал работника, степень его прагматизма, возможности работать в коллективе, задатки лидерства и т. п. Существенно важны данные, свидетельствующие об уровне объективности самооценок работников. Подобные тесты и обследования позволяют выявить, насколько условия работы в компании удовлетворяют сотрудника [122, с. 54–57].

Для получения необходимой информации ныне наиболее широко используются данные специализированных оценочных центров и комитетов советников. Кроме того, для выявления отношения персонала к тем или иным решениям руководства в компаниях проводятся групповые собеседования, интервьюируются отдельные сотрудники, представляющие интерес для менеджеров, собираются характеристики трудовой деятельности персонала, составляются методики работы с документацией. Менеджеры используют технологии формализации оценок, в том числе, оценок поведения работников в критических ситуациях, а также различные вопросники для анкетирования склонностей и потребностей персонала, различные тесты и оценки полезности тренинговых программ. Естественно, что в разных ситуациях применяемые методы дают непохожие результаты, требуют для своего осуществления неодинакового времени и заметно различаются по затратам. Наиболее дорогостояща работа оценочных центров и сами процедуры выработки формализованных оценок, квалификационных тестов и общей эффективности таких обучающих про-

грамм. Относительно дешево обходятся обследования, определяющие отношение персонала к решениям руководства [122, с. 104].

Осуществление тренинговых программ, судя по практике многих компаний, выявило довольно существенные недостатки: нехватку времени для проведения тренинговых занятий с сотрудниками, несоответствие условий их работы полученным во время учебы знаниям. Кроме того, тренинговая переподготовка не сопровождается повышением зарплаты, отсюда ряд сотрудников не высказывает особого рвения к закреплению старых навыков и приобретению новых. Хотя компании редко отказываются финансировать учебу, но бывают случаи, когда они реагируют на ее нужды лишь тогда, когда игнорировать проблемы, связанные с тренинговыми занятиями, больше невозможно [113, с. 34].

Практика использования такой формы обучения как тренинг, доказала, что стандартные критерии оценки его результатов должны выражаться в сопоставимых формализованных показателях. Это тем более важно, что сами обучающие системы не стоят на месте, они эволюционируют в ходе научно-технического прогресса. Следовательно, необходим мониторинг и доставляемая им новая информация для принятия своевременных решений в данной области. Расходы за полученную информацию не должны превышать стоимости самих систем тренингов. Цели следует четко и конкретно формулировать, чтобы они отражали результаты, которые достигнут ключевые структуры корпорация в ходе повышения квалификации кадров. В этой связи особое значение приобрели объективные оценки деятельности тренинговых структур. Были случаи, когда экономия на расходах по тренингу и сокращение его программ оборачивались даже производственными авариями и снижением показателей экономической эффективности. Поэтому существенно важна адекватная оценка программ и практики тренинга, а также анализ его результатов. Такой анализ исходит из достижений и перспектив развития научно-технического прогресса и в полной мере учитываться в стратегическом планировании компании. Одновременно исследуются перспективы развития самой системы тренингов, выявляются потребности компании в новых профессиях и характер сдвигов в существующих и устаревших [175, с. 66–67]. При определенных обстоятельствах очевидные подходы не принимаются руководством компании в расчет из опасения, что может обнаружиться невысокая продуктивность существующих обучающих программ и несоответствие их структур и процедур новым требованиям. Достаточно широкое распространение получило мнение, что практически невозможно объективно определить (измерить) результаты тренингов и потому адекватно и полно оценить функционирование всей системы. Для обеспечения эффективной отдачи на

затраты по тренингам важно планировать возможные пути и формы его развития, которые неотделимы от планирования стратегии развития всей компании [117, с. 43–45]. Отсюда вытекает актуальность разработки и результативного применения оптимальных оценок систем тренингов. Как правило, критериями оценок являются: реакция лиц, участвующих в тренинге, на степень его полезности; уровень адекватности усвоения обучающимися содержания тренинга (знаний, опыта, навыков); связанные с обучением изменения в их квалификации и трудовом поведении, в результатах труда в целом; степень влияния достигнутых успехов на показатели эффективности деятельности компании и воздействие результатов тренингов на отношение работника и всего персонала к своим служебным обязанностям [174, с. 121].

Экономисты-аналитики нередко оценивают результаты тренингов по показателям динамики заработной платы рабочих и служащих, хотя понятно, что линейной связи между ними нет, и этот подход не дает возможности объективно вычлнить именно эффект тренинга. Выявить его можно методом сравнения результатов работы групп занятых, прошедших тренинг, и не прошедших такую переподготовку, хотя и этот подход имеет свои сильные и слабые стороны. Отсюда вытекает необходимость дальнейших поисков в данной сфере, причем наиболее перспективным представляются комплексные методики оценок и на их основе сравнение затрат на тренинги и конкретной отдачи от них.

Обращает на себя внимание, что сами профессиональные тренинги уже превратились в специальную структуру большого бизнеса. Ныне первостепенное значение для менеджеров, управляющих человеческими ресурсами, имеет размер ассигнований на его развитие. Последние включают расходы на оборудование, инфраструктуру, материалы и персонал, связанный с обучением. Оборудование представлено современной компьютерной и видеотехникой, тренажерами, телекоммуникационными системами, лабораторным оборудованием; инфраструктура — помещениями для занятий, лабораториями, офисами, библиотеками, учебными центрами, аудиториями для индивидуальной подготовки; материалы для обучения — различными учебниками, методическими пособиями, программами, видеоматериалами и т. п.; персонал, связанный с обучением, — преподавателями-лекторами, программистами, аналитиками, консультантами, инструкторами, ассистентами, администраторами, клерками [98, с. 35; 212, с. 116].

Практика многих компаний уже доказала, что экономия на ассигнованиях на тренинги обходится себе дороже. Ныне такие расходы рассматриваются менеджментом как важная часть инвестиций особого назначения — в человеческий капитал, а их анализ осуществляется в рамках спе-



циальных инвестиционных моделей. В США, Германии, Великобритании, Франции и некоторых других странах вложения в тренинги записываются в активы корпораций. Отдача на эти инвестиции рассчитывается соответственно с повышением производительности труда, сокращением ошибок со стороны персонала, приростами продаж, расширением клиентуры и т. п. Чистый доход на инвестиции в тренинг равен всему доходу от него минус расходы на его осуществление. Расчеты весьма приблизительны, поскольку затруднительно вычленив из общих результатов корпоративного предпринимательства отдачу именно от профессиональных тренингов. К тому же, получаемые в разных странах стоимостные величины несопоставимы, так как они зависят от покупательной силы валют, валютных курсов и динамики цен, осложняющих калькуляцию. В подавляющем большинстве случаев (исключая проваленные программы) польза от тренингов огромная: выигрыш компании получают в виде прироста производительности труда, сокращения удельных издержек и расширения объема продаж. Он составляет примерно от 20–30 % до 300 % на единицу затрат на тренинги [235, с. 520–521]. Конечно, эти расчеты очень приблизительны. И хотя предлагается немало новых методик, призванных давать более точные показатели, однако специалисты сходятся на том, что элиминировать полностью неточности они не могут. Это, впрочем, не ново и характерно для большинства экономических расчетов, тем более усредненных и кумулятивных.

При всех условиях в обстановке информационной революции и глобализации значение профессиональных обучающих тренингов в бизнесе закономерно повышается. Переподготовка кадров выступает как условие совершенствования самого персонала, и как безальтернативный фактор развития корпорации и ее высокопродуктивной деятельности [109, с. 183–184].

### **§ 3. Новые задачи управляющих персоналом транснациональных корпораций и проблемы организационной культуры в условиях глобализации мировой экономики**

На современном этапе хозяйствования в условиях роста глобализационных процессов перед менеджментом транснационального бизнеса ставятся новые задачи, порожденные усиливающейся интернационализацией мировых экономических связей. Возникла профессия менеджера международного масштаба. Он работает в одном из управлений транснациональной корпорации, принимая участие в разработке какого-либо аспекта ее общей стратегии роста (см. подробно: [256, с. 18–21]). Многие

специалисты полагают, что усиливающаяся глобализация принадлежит к главным закономерностям развития современной экономики и на перспективу следует ожидать ускорения модернизации организационных структур транснационального предпринимательства, в том числе и в управлении человеческими ресурсами. Менеджер международного масштаба должен обладать профессиональным знанием внутренней и внешней среды функционирования бизнеса и уметь вести на высоком исследовательском уровне сравнительный анализ работы корпорации. Требования к менеджеру такого ранга постоянно повышаются во всех сферах деятельности корпорации — в производстве, маркетинге, торговле, транспорте, связи, банковском деле, страховании, в технологических и инжиниринговых услугах и т. п.

На этапе информационной революции в связи с повышением значения человеческого капитала в работе транснациональной корпорации особую роль в ее менеджменте начинает играть управление человеческими ресурсами. Без досконального знания персонала компании, его качеств и возможностей, и особенно многонационального характера и поликультурных особенностей работающих в локальных отделениях транснациональной организации, и тщательного учета его специфики, эффективный бизнес в глобальном масштабе невозможен [256, с. 57–59].

Основные ТНК концентрируются в экономически развитых странах Северной Америки и Западной Европы, Восточной и Юго-Восточной Азии. 200 самых крупных ТНК имеют свои филиалы в 20-ти и более странах каждая. Располагая диверсифицированной структурой, эти международные гиганты осуществляют предпринимательство и контролируют определенные сектора производства и рынка во многих странах мира. Систематическую координацию их деятельности выполняют менеджеры мирового масштаба. Американский ученый А. Тоффлер в своей работе «Третья волна» следующим образом отметил многоплановость функционирования ТНК: «Они могут вести исследовательские работы в одной стране, производить компоненты продукта в другой, их сборку в третьей, продавать готовую продукцию в четвертой, инвестировать избыточные капиталы в пятой и т. п. Их филиалы могут действовать в десятках стран. Масштабы, значение, политическое влияние этих новых участников в глобальных играх обнаружили беспрецедентный взлет начиная с середины 50-х гг.» [284, с. 320].

Разные формы бизнеса, разбросанного по многим странам, потребовали от менеджмента уделять повышенное внимание кадрам. Одновременно с развитием проблем, связанных с персоналом, наращивались требования и статус менеджеров отделов управления человеческими ресурсами. Многие задачи и вопросы, решаемые менеджерами этой организа-

ционной структуры, подробно рассматривались выше. Здесь же остановимся на других аспектах работы управляющих персоналом во всех типах предпринимательских структур, связанных с национальными особенностями кадров, главным образом, занятых в филиалах разных стран, их трудовой мотивации и оргповедения и т. п. Менеджеры по персоналу должны учитывать специфику работников филиалов, разбросанных по всему миру, при разработке и принятии решений, планировании производства и кадров и создании механизмов контроля в силу их непохожести. Неоднородность занятых особенно в филиалах транснационального бизнеса заставляет менеджеров отделов управления человеческими ресурсами в работе с персоналом изучать различия социо-культурного характера с тем, чтобы использовать эффект «культурного синерджизма», то есть повышения результативности взаимодействия всех основных его компонентов. Он приобретает серьезное значение в многонациональных государствах, где размещены филиалы ТНК. Глубокое понимание общественных, политических и культурных основ формирования социального сознания и поведения персонала разных национальностей помогает менеджерам разрабатывать новые подходы к работе с сотрудниками [136, с. 362]. К важным чертам многокультурного сообщества, работающего на предприятиях ТНК, можно отнести плюрализм и национально-структурную интеграцию, различные варианты поведения неформального характера. Особую актуальность в работе менеджеров в подобной среде приобретают такие факторы, как недопущение предвзятости и дискриминации лиц отдельных национальностей, меры по минимизации различий в культурной идентичности и, что особенно важно, предотвращение конфликтов на расово-национальной почве. На практике менеджеры этого отдела управления далеко не всегда могут решить подобные проблемы. Ряд специалистов полагает, что по мере развития системы глобализации принципы модели поликультурного сообщества будут быстрее претворяться в жизнь, поскольку они выступают важным условием повышения общей эффективности функционирования международного бизнеса (например, см.: [280, с. 374–377]).

Подобные подходы менеджеров весьма важны в отношении мигрантов, работающих на предприятиях ТНК [16, 2000, с. 104; 26, 1998, с. 246]. Использование их труда в условиях безработицы в странах «большой семерки» объясняется, прежде всего, его относительной дешевизной. В этом случае для менеджера важно установить причины миграции, прежде всего, краткосрочной, влияние на работу мигранта отсутствия семьи и возможной поддержки со стороны лиц его национальности, трудностей, связанных с работой и проживанием в обществе людей другой культуры и национальности. Следует заметить, что одной из важных причин поиска

мигрантом работы за рубежом являются сложности с трудоустройством на родине, имея в виду его квалификацию, профессиональные возможности и запросы. Менеджеру необходимо знать, как мигрант адаптируется после прибытия в страну работы и проживания к новой обстановке. Обычно приехавший работник проходит через три фазы. Первая из них — это, как правило, фаза «первичного шока» в силу новизны и во многом неясности условий труда и жизни. Он знакомится с чуждыми для него условиями жизни и неизвестной ему культурой. Поэтому данную фазу еще именуют «туристической».

Во время второй фазы на мигранте начинают сказываться трудности приспособления к иной среде: языковой барьер, невозможность приобретения определенных национально-специфических видов товаров или услуг, к которым он привык у себя на родине, и т. п. Этот период пребывания на чужбине получил название фазы «разочарования».

И, наконец, наступает третья фаза — «культурного шока», когда мигрант испытывает тяжесть адаптации в широком смысле слова — к незнакомой ранее обстановке, культуре, обычаям и т. п. Нередки случаи, когда он не может перенести условий жизни на новом месте и возвращается домой [295, с. 23–24]. Среди причин досрочного возвращения на родину преобладает неприятие зарубежных стандартов жизни, несовместимых со сложившимися у мигранта стереотипами социального сознания и поведения. Ныне в некоторых странах ряд отечественных фирм стал заниматься возвратившимися на родину репатриантами и создавать условия для реализации их новых квалификационных возможностей [153, с. 127].

Менеджер обязан тщательно изучить все эти стадии привыкания к образу жизни в чужой для мигрантов стране, поскольку результаты приспособления приехавшего работника прямо связаны с эффективностью его труда и уровнем зарплаты. Для преодоления трудностей, переживаемых прибывшими из других стран специалистами, менеджментом разработан целый набор мер — использование системы тщательного отбора, прежде всего, сообразно их квалификации и причин эмиграции. Далее, заблаговременная профориентация и психологическая подготовка к иным условиям жизни в чужой стране. Менеджеры отделов управления персоналом проводят активную поддержку вновь прибывших, особенно в первые месяцы их работы; большое внимание уделяется нуждам семьи мигранта, как основному фактору возникновения трудностей на пути к адаптации.

Для современных международных менеджеров по персоналу, работающих в условиях глобализации мирового рынка, определяющее значение имеет категория организационной культуры. Главными ее факторами сегодня выступают:

- язык (в том числе профессиональный, жаргонизмы и т. п.);
- временные и пространственные параметры;
- влияние религиозных воззрений и убеждений;
- шкала (система) организационных ценностей и определяемые ею отношения и установки персонала.

Языковой фактор особенно важен для организационных структур, работающих с многонациональным персоналом, поскольку в языке отражается история и культура любого народа. Например, в арабском языке насчитывается более 6 тысяч слов, связанных с характеристикой верблюда, его экипировкой, условиями жизни, использованием его в производственных процессах и т. п. В английском языке, наоборот, очень мало слов, связанных с верблюдом и верблюдоводством. Фактор языка очень важен хотя бы уже потому, что на планете насчитывается более 3000 языков. Особенно распространены языки, на которых говорят и пишут сотни миллионов и миллиарды людей, — это английский, китайский и испанский. Есть страны с одним официальным языком, а есть и такие, где официальными являются много языков. Например, в Индии насчитывается 15 таких языков, из них в наибольшей мере используется хинди, на котором говорит около трети населения этой страны с ее миллиардным населением [305, с. 98, 116].

Временные параметры организационной культуры в прошлом были ограничены текущими интересами и запросами, а осмыслению будущего и тем более анализу опыта прошлого уделялось мало внимания. Глобализация внесла новое во временные параметры — перспективное планирование организационного поведения и предпринимательства в целом с учетом всей суммы факторов их возросшей неопределенности. В этой связи следует особо подчеркнуть осознание фактора времени для предпринимательства, поскольку его растрата или непродуктивное использование являются одной из причин существенного снижения эффективности бизнеса, а случается — и его банкротства.

Что касается пространственных параметров, то специалисты рассматривают их в отношении к страновым различиям. Фактор пространства связан с величиной территории страны и плотностью ее населения, что и определяет национальные различия в понимании «комфортности личного пространства». Так, у населения стран Арабского Востока и Латинской Америки это понятие ассоциируется с более близкими расстояниями, чем в странах Северной Америки. В первом случае, не говоря уже о Японии, Нидерландах или, скажем, густонаселенных провинциях Китая, пространственная близость воспринимается как внешнее условие нормального существования. В редко населенных

регионах фактор пространства считается одной из причин разобщенности, к тому же не только пространственной, но и личностных отношений [305, с. 83].

Управляющие персоналом используют пространственное измерение в применении к своему рабочему месту. В странах Северной Америки менеджеры отдают предпочтение индивидуальным кабинетам, в Японии преобладают общие помещения открытого типа, в Канаде менеджеры обычно располагаются в больших офисах на верхних этажах высотных зданий, во Франции рабочие места менеджеров находятся в центре офисного помещения с тем, чтобы они могли постоянно наблюдать и контролировать работу своих подчиненных.

Религиозные воззрения и убеждения как один из факторов организационной культуры определяют этические и моральные нормы поведения персонала. Религия в значительной мере формирует идеалы, жизненные ценности, систему отношений и поведения в обществе. Религиозные установки для времени молитвы и отдыха у разных народов сильно различаются. Недочет религиозного фактора способен вызвать негативный экономический эффект. Религиозные верования оказывают влияние на экономику — на отношение к труду вообще и к отдельным его видам, на взаимоотношения в рабочем коллективе, состоящем из лиц разных вероисповеданий (см. подробно: [294, с. 134–138]).

Шкала организационных ценностей и определяемые ею отношения и установки персонала непосредственно причастны к эффективности функционирования любой организации. В разных организационных культурах отношение к труду и его результатам далеко неодинаково: в одних случаях трудовая активность оценивается очень высоко, в других, наоборот, занимает далеко не приоритетное место. Для практической деятельности любых корпораций и их филиалов большое значение имеет отношение персонала к таким социально-психологическим категориям, как богатство и материальные и денежные формы оплаты труда, прибыль, равно как и отношение к факторам риска и перемен. Прежде во многих организационных культурах преобладало отрицательное отношение к любым заметным изменениям, в частности, потому что они означают критику прошлого и ныне происходящего.

Многие исследователи предпринимали попытки классифицировать установки и ценности, которые оказывают влияние на организационное поведение занятых. Несомненный интерес представляют результаты исследования голландского ученого Гирда Хофстеда, основывающиеся на обследовании 116 тысяч служащих американских ТНК, функционирующих более чем в 40 странах. Г. Хофстед предложил четыре направления, по которым он сравнивал национальные культуры (см. схему б).

## Схема 6

## Сравнение национальных организационных культур по Г. Хофстеду\*

<b>1. Дистанция власти</b>	
Минимальная	Максимальная
Начальники рассматривают подчиненных как себе равных	Начальники рассматривают подчиненных как людей низшего сорта
Начальники должны быть доступны	Начальники должны быть недоступны
Все люди должны иметь равные права	Люди, обладающие властью, должны пользоваться привилегиями
<b>2. Избегание неопределенности</b>	
Слабое	Сильное
Время — фактор бесплатный, не имеющий значения	Время — деньги
Признается большая готовность к допущению рисков в жизни	Следует больше заботиться о безопасности в жизни, страховаться от рисков
Свобода индивида от установленных правил	Высокая потребность в документированных правилах и регулирующих процедурах
<b>3. Индивидуализм и коллективизм</b>	
Коллективист	Индивидуалист
Доминирует сознание общности «мы»	Доминирует «я»
Личность идентифицируется с определенной социальной системой	Личность идентифицируется с собственным «я»
Мнения и убеждения есть результат групповых решений	Мнения и убеждения есть результат индивидуальных решений
<b>4. Ролевой статус женский / мужской</b>	
Женский вариант	Мужской вариант
Половые различия в обществе в целом более размыты	Половые различия в обществе достаточно четко дифференцированы
Оптimum лежит в области отношений взаимозависимости	Оптimum — в независимости
Предпочтительны небольшие и постепенные изменения по принципу: семь раз отмерь, один раз отрежь	Предпочтительны серьезные и быстрые изменения по принципу: быстро и разом

\* [267, с. 84].

Г. Хофстед отмечает, что дистанция власти определяет степень социальной приемлемости или неприемлемости иерархического или неравного распределения полномочий (власти) в корпорации; избежание неопределенности характеризует степень осознания неравенства (социального, имущественного), а неопределенная ситуация рассматривается как угроза, которую следует избегать; соотношение индивидуализма и коллективизма определяет, в какой степени при решении экономических и социальных проблем организация исходит из индивидуальных или групповых интересов; классификация по половому признаку — мужской или женский предполагает, какому варианту отдастся предпочтение в управлении корпорацией: «мужскому» с его независимостью и решительностью или «женскому» с противоположным мировосприятием — избегать риска и серьезных быстрых перемен.

Г. Хофстед утверждает, что в управлении корпорации должны быть учтены особенности местных культур, что позволит эффективно использовать человеческий капитал.

Дальнейшая разработка модели Г. Хофстеда (использование выделенных им четырех основных направлений сравнения организационных культур) дала возможность другим исследователям сгруппировать страны в кластеры сходных культур. Одна такая схема приводится ниже (см. схему 7).

В схеме 7 страны распределены по группам следующим образом: в состав англо-саксонской группы включены Австралия, Канада, Великобритания и США, в группу скандинавских стран — Дания, Финляндия, Норвегия и Швеция, в группу латиноамериканских стран — Аргентина, Чили, Перу и Венесуэла, в дальневосточную группу — Гонконг, Филиппины, Сингапур, Таиланд, в ближневосточную — Греция, Турция, Иран и Пакистан.

В многонациональных государствах учет фактора поликультуры рабочей силы в работе менеджеров по кадрам приобретает большое значение. Осознание ими особенностей национальных культурных общностей и толерантность в отношении иных культур ныне рассматривается как основополагающая часть работы по управлению человеческими ресурсами транснациональных корпораций. Однако на практике встречается и другое отношение менеджеров к многонациональному персоналу вплоть до проявления культурного изоляционизма или этноцентризма в отношении одной культурной общности и предпочтения избранной. К менеджерам по трудовым ресурсам, работающим в ТНК и их филиалах в многонациональных странах, предъявляются дополнительные требования — учитывать этно-культурные и психологические особенности персонала при осуществлении структурных и иных преобразований в кор-



порации [128, с. 44–45; 301, с. 61–54]. Для этого существенно важно, чтобы такие управляющие были хорошо знакомы с историко-экономическими особенностями страны, в которой действуют филиалы транснациональной корпорации, и знали национальный язык, преобладающий в стране, хотя в большинстве случаев менеджеры используют общераспространенный английский, служащий средством межнационального общения [129, с. 36].

## Схема 7

*Распределение групп стран по социально-культурным группам (кластерам) на основе модели Г. Хофстеда\**

Низкий уровень	1. Индивидуализм / коллективизм				Высокий уровень
	Дальний Восток, латиноамериканские страны	Ближний Восток	скандинавские страны	англо-саксонские страны	
	<b>2. Дистанция власти</b>				
	скандинавские страны	англо-саксонские страны	Ближний Восток, Дальний Восток		
	<b>3. Избегание неопределенности</b>				
	Дальний Восток, латиноамериканские страны	скандинавские страны, англо-саксонские страны	Ближний Восток, латиноамериканские страны		
	<b>4. Роловой статус — женский / мужской</b>				
	скандинавские страны	Ближний Восток	англо-саксонские страны		

\* [267, с. 85].

В работе с персоналом для менеджера имеет большое значение знание им различий в трудовой мотивации работника. Здесь на помощь приходит осведомленность в национально-специфических особенностях занятых, на которых, кстати, основываются меры трудовых поощрений и

взысканий. Социально-культурные различия потребителей товаров, производимых ТНК, учитываются и в работе менеджеров по производству и маркетингу (см. подробно: [102, с. 12–15]).

В практике управления человеческими ресурсами не последнее место занимает проблема отношения к работе менеджеров со стороны персонала. В подавляющем большинстве случаев занятые на предприятиях ТНК считают, что их начальники должны обладать такими качествами, как профессиональная компетентность, решительность и демократичность в сочетании с необходимым уровнем властности и жесткости при осуществлении принятых решений. В этом случае они не заинтересованы в делегировании им слишком больших полномочий в рамках децентрализованного управления. Однако в последнее время прокладывает себе дорогу и другая тенденция, связанная с моделями экономики участия и решения возникающих проблем на основе социальных компромиссов и единства интересов занятого персонала и фирмы [274, с. 20]. Например, в скандинавских странах персонал ТНК предпочитает иметь начальника, придерживающегося концепции экономики участия, а в латиноамериканских — наоборот, начальников авторитарного типа. Показателен и другой пример, касающийся авиатранспорта: хотя технологические параметры, виды работ и профессий, а также требования к уровню квалификации в принципе одинаковы для любых авиалиний, вместе с тем, они заметно различаются по характеру и стилям менеджмента.

По мере экономического развития усложняется работа управленческих структур международного бизнеса. В связи с ускоренным ростом новых технологий быстро меняются объем планирования, прогнозы, структура производства, маркетинг и т. д. (см. подробно: [183, с. 64–69]). Существенные сдвиги происходят и в процессах разработки и исполнения принятых руководством корпорации решений. В разных странах эти процессы осуществляются соответствующими управленческими структурами корпораций неодинаково. Различие проявляется в том числе и в вопросе участия или неучастия в принятии решений персонала в целом. Например, в Японии распространенной формой участия в принятии решений является система «ринги», означающая, что занятые в письменном виде выражают свое отношение к разработанным администрацией предложениям. Во Франции, наоборот, решения в корпорациях разрабатываются и принимаются в высших эшелонах управления и уже после спускаются нижестоящим структурам на предмет исполнения.

Ускорение и расширение глобализационных процессов способствуют изменению в подходах к организационным структурам, включая управление человеческими ресурсами. Ныне многие менеджеры этого управления в своей работе с персоналом обращаются к японскому опы-

ту, например, изучают с целью использования на своих предприятиях систему кружков качества — нулевого брака. Учитывая этот опыт, современные менеджеры в своей работе с персоналом должны исходить из оптимальной общей стратегии организации, высокого уровня корпоративной культуры, перспективных программ развития персонала и разработки и принятия решений на основе консенсуса. Эти меры дополняются необходимым уровнем контроля за персоналом, осуществляемого прежде всего с помощью группового воздействия на занятых в рамках производственных бригад и цехов. Такая трактовка напоминает в какой-то мере традиции «гонингуми» из средневековой Японии, основанной на принципах всеобщей ответственности (круговой поруки) членов существовавших тогда систем пятидворок. Использование принципов коллективизма в современной производственной практике означает, что у членов бригад и других производственных коллективов нет иного выбора, кроме как выполнять принятые в них нормы трудового и личного поведения в соответствии с реализуемыми производственными программами. В подобных условиях конкретный контроль реализуется в рамках производственных групп и коллективов даже в отсутствии соответствующего контролирующего менеджера. Это своего рода система группового самоконтроля (см. подробно: [151]).

Таким образом, современной эпохе глобальной экономики требуется совершенно иной тип менеджеров — менеджеров неизмеримо более высокого, глобального уровня мышления, подготовки и опыта. Они должны быть лабильными, живо реагировать на особенности и сдвиги в экономике внешней окружающей среды других стран, постоянно искать наиболее эффективные и нестандартные пути высокорентабельного предпринимательства в разнообразных конкретных условиях мирового хозяйства. Существенно важно учитывать и диверсифицированные специфические социо-культурные условия на локальных уровнях, в особенности социального сознания и социального поведения занятых, уровень их культурного развития, влияние на экономическое поведение религиозных норм и установок и т. п. То же относится и к другим аспектам организационного поведения, в том числе к страновым различиям в трудовой мотивации и ее основных причинах, в вопросах лидерства, надзора и контроля и т. п.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На этапе информационной революции в функционировании системы экономического роста, в том числе в структуре главных факторов развития, в характере, темпах и пропорциях воспроизводственного процесса во всемирном хозяйстве происходят важные преобразования. Они воплощают в себе закономерный переход от индустриальной модели роста к модели постиндустриальной, основа которой формируется информтехникой, информтехнологией и информинфраструктурами. Традиционная трактовка сдвигов в экономике как показателей становления модели новой экономики нуждается в корректировке — нет оснований сводить эту модель всего лишь к возникновению и развитию информиндустрии в узком смысле слова. Информационная революция не означает только создание отраслей и сфер, обособленных от всего экономического механизма, оторванного от его структурных и функциональных параметров. Наоборот, развитие информсистем и технологий знаменует собой такой этап в эволюции всей экономической структуры, который сопровождается существенной модернизацией условий действия ее компонентов. В этом, собственно, и реализуется переход от прежней индустриальной к новой постиндустриальной, информационной экономике. Другими словами, информационная революция несет с собой неизвестные ранее формы и механизмы функционирования экономики. Это находит свое проявление в новейших сдвигах в соотношении и условиях использования факторов производства, в подвижках циклической динамики, в преобразованиях структурных параметров совокупного капитала и связанных с ними особенностях перераспределительных систем, в создании современной модели экономической организации, в неизбежных переменах в системах экономического менеджмента, в том числе, и в управлении человеческими ресурсами. Существенно важно, что информационная революция органически связана с процессами глобализации в мировой экономике. Все эти закономерности проявились в высокоразвитых странах, прежде всего, в государствах «большой семерки».

Реализация новой информационной модели экономики сопровождается перераспределением совокупных ресурсов и общественного времени между материальным и нематериальным производствами при значимой экономии живого труда. Ныне производство информации во всех ее видах выделилось в особый вид экономической деятельности. Оно стало новым фактором производства (наряду с капиталом, трудом и землей), причем информационным ресурсам принадлежит ведущая роль. Функционируя в системе рыночного хозяйства, информиндустрия не отменяет товарно-

денежные отношения, а существенно модифицирует условия и формы их проявления. С самого начала продукция информпроизводства — информация и информуслуги сразу же обрели товарный характер, то есть стали воплощением единства стоимости и потребительной стоимости. Информсистемы, развивавшиеся в пределах национальных границ, затем распространились по всему миру. Важной предпосылкой глобализации стал беспрецедентный прогресс современных средств и систем связи, а также транспорта.

Внедрение информтехники и технологий знаменуют собой новый этап в автоматизации производства, применение неизвестных прогрессивных форм и методов экономической организации, в обмене и кооперировании, маркетинге и во всей системе экономического менеджмента. В целом, на информационно-коммуникационный комплекс в настоящее время приходится свыше одной пятой мирового валового продукта. Информтехника и информсистемы вместе с коммуникационными технологиями достигли такого рубежа, когда создалось единое глобальное информационное поле, или как его еще называют — глобальное киберпространство.

В развитии экономики стран «большой семерки» процессы становления более совершенных технологий сопровождалась возникновением немалых трудностей и противоречий. Поэтому многие исследователи приступили к их осмыслению и анализу. Появились новые концепции, содержащие ранее неизвестные трактовки категорий орудий и предметов труда. В ряде концепций разбирались особенности функционирования сознания как объекта воздействия информации, структуры создания (производства) последней, появления феномена «избыточной информации», а также специфики влияния информационных технологий на структуру и динамику рынка с позиций критического анализа трактовки проблемы в духе «закрывающих технологий» и т. п.

Прогресс техники и технологий и связанные с ним концентрация и централизация производства и капитала образуют глубинную основу глобализации мировой экономики. Конкретными формами глобализационных процессов выступили транснациональные структуры (ТНК и ТНБ), мировой финансовый рынок, региональные экономические объединения (группировки). В этих условиях у конкретных внешнеэкономических связей появились новые качества, поскольку эти связи опосредствуют не только движение факторов производства, экономического роста, но и развитие системы мирового воспроизводства. Внешнеэкономические отношения способствуют интернационализации товарного производства, росту мировых финансовых рынков и усилению внутриотраслевой и поддетальной специализации в глобальных и региональных воспроизводственных комплексах.

Практика подтвердила прямую зависимость между характером и степенью участия той или иной страны в международном разделении тру-

да и мировом воспроизводстве и параметрами и эффективностью экономического роста. Чем шире и результативнее такое участие, тем выше темпы роста и степень рентабельности всей экономики и наоборот. Роль внешних факторов воспроизводства закономерно возрастает: участие в современной системе МРТ и мирового воспроизводства призвано обеспечить непрерывность, сбалансированность и оптимальное развитие общественного воспроизводства на всех уровнях. Функционирование этой сложной системы серьезно осложняется неунифицированностью мировой экономики и порождаемыми ею трудностями и противоречиями.

Анализируя конкретные глобализационные процессы, формы и особенности движения товаров, капиталов, технологий, услуг, следует иметь в виду и иные факторы, которые требуют объединенных усилий всего мирового сообщества для решения общих проблем развития человечества. На современном этапе развития цивилизация столкнулась с огромными трудностями при решении вопросов разоружения и безопасности, борьбы с международным терроризмом, ликвидации отсталости и нищеты в странах третьего мира, а также демографических и экологических задач.

Таким образом, сложный комплекс внешних факторов и глобализация формируют существенно важный блок современной модели новой экономики. Уместно принять во внимание работы авторов Римского Клуба, которые нашли широкое и заслуженное признание. Их значение обусловлено тем, что в них был поставлен ряд важнейших и принципиальных проблем мирового развития. В частности, это относится к прогнозам экономического роста с учетом ограничений экологического характера — ресурсных и состояния окружающей среды.

В этой связи возникла необходимость смены модели развития цивилизации, а поскольку вся сумма указанных проблем носит глобальный характер, их решение предполагает необходимость объединенных усилий всего человечества. Что же касается лимитов роста, то, судя по имеющимся публикациям многочисленных исследователей, найти оптимальное ее решение пока не удалось. Как было показано выше, глобализация сопровождается обострением глубинных противоречий в мировом хозяйстве, растущим противостоянием между его центрами и периферией, перераспределением заметной части национального дохода стран третьего мира в пользу транснациональных структур — ТНК и ТНБ.

В государствах «большой семерки» из крупных структурных и функциональных сдвигов в системах расширенного воспроизводства отметим следующие. Это расширение процессов сервисизации, снижение нормы накопления капитала, изменения в его структуре и в соотносительной динамике производства материальных благ и производства знаний, информации. Перечисленные преобразования означают опережаю-

щее развитие интеллектуальных производительных сил и повышении удельного веса «невещественной» части в структуре общественного капитала. Одновременно перемены коснулись и социальных параметров распределения национального дохода, которые сопровождались сокращением разрывов между различными группами доходополучателей.

Существенную модернизацию претерпела также циклическая динамика:

- произошли изменения в материальной основе цикла, которые нельзя сводить к движению основного капитала только в промышленности;
- проявились особенности функционирования сферы услуг, в которой не может быть перепроизводства;
- снижается доля инвестиций в машины и оборудование как циклообразующего фактора;
- усиливаются различия в периодах воспроизводства основного капитала в различных отраслях;
- преобразуется структура товаров личного потребления, в ней возрастает доля товаров долговременного пользования, причем сроки их амортизации и обновления не идентичны соответствующим периодам в кругообороте основного капитала;
- укрепляется взаимосвязь между динамикой емкости рынков сбыта и уровнем и темпами роста платежеспособного спроса, в первую очередь, заработной платы и жалованья;
- растет значение внешних факторов экономического роста;
- наконец, увеличивается эффект от развития систем экономического регулирования.

В результате динамика темпов роста, не утратив полностью циклического характера, серьезно трансформировалась — амплитуда колебаний темпов значительно уменьшалась, а падение производства в фазе кризиса ниже ранее достигнутого уровня, как правило, уступило место большему или меньшему сокращению темпов. Модифицировались фазы цикла, и неслучайно, например, фаза кризиса уступила место рецессии.

Перечисленные сдвиги, прежде всего, происходят в группе экономически развитых стран. Важным показателем формирования глобальной системы воспроизводства служит тенденция к синхронизации циклической динамики в мировой экономике, чему противостоит сохраняющаяся неунифицированность структуры последней.

Анализ совокупного общественного капитала на примере стран «большой семерки» показал, что в силу неравномерного накопления производительного, торгового и ссудного капиталов, а именно, в результате опере-

жающего накопления капитала в ссудной форме, последний абсолютно доминирует в структуре совокупного капитала. Правда, его повышательной динамике противостоят инфляционные процессы, от интенсивности которых зависит степень их воздействия на реальные параметры ссудных капиталов. В целом же при общем росте массы функционирующего капитала (за вторую половину XX в. в 5,5–6 раз) доля в нем ссудного капитала к концу века достигла почти 80 %. Важной особенностью функционирования кредитных ресурсов в реальной экономике явилось то, что с 80-х гг. они стали использоваться для воспроизводства части основного капитала, а весь оборотный капитал традиционно финансировался на кредитно-банковской основе.

Поскольку весь ссудный капитал не может быть применен в реальной экономике, потребности воспроизводства которой объективно ограничены рядом факторов (уровнем развития техники и технологий, платежеспособным рыночным спросом и др.), значительная часть ссудных капиталов давно уже оторвалась от кругооборота реального капитала, приобрела относительную самостоятельность и нашла себе иные сферы приложения. Это — во-первых, финансирование бюджетных дефицитов; во-вторых, операции на фондовых и валютных биржах; в-третьих, экспорт капитала за рубеж. Основной тенденцией стал рост удельного веса той части ссудного капитала, которая опосредствует деятельность упомянутых бирж. Доля только этой части ссудного капитала к концу XX в. достигла почти четверти от общей суммы общественного капитала (исчислено по данным таблиц 13 и 22 в главе II). Особенностью ее кругооборота является то, что она, в основном, носит открыто спекулятивный характер и потому чревата опасными социально-экономическими последствиями, в том числе финансово-валютными кризисами. Об этом наглядно свидетельствуют движение капиталов, особенно «горячих денег» в системе мировых финансовых рынков, и известные финансовые потрясения в США, связанные с фальсификацией бухгалтерской отчетности ряда крупнейших корпораций и обвалом капитализации фондовых рынков.

Таким образом, на современном этапе экономического развития совокупный общественный капитал претерпел значительные изменения и модификации, а кредитно-банковская система, опосредствующая движение ссудных капиталов, заняла уникальное место как в общей структуре функционирующего капитала, так и в его кругообороте. Это не просто неотъемлемая часть экономического механизма. Не будет преувеличением сказать, что ныне это один из его решающих центров, нормальная деятельность которого выступает как безальтернативное условие устойчивого экономического роста, распределения наличных ресурсов и их использования. Существенно важно, что система товарно-денежных отношений в концентрированном виде реализуется, прежде всего, в форме платежно-расчетного оборота, опо-



средствуемого кредитно-банковской системой. Неслучайно в концернах и финансово-промышленных группах альянс коммерческого банка, страховой и инвестиционной компаний образует их финансовый центр, без нормальной работы которого воспроизводство в этих структурах невозможно.

Воспроизводство совокупного общественного капитала прямо или косвенно связано с перераспределительными системами — государственными финансами и денежно-кредитной системой. С их помощью обеспечиваются условия его кругооборота, которые только рыночные механизмы реализовать не в состоянии. При этом, как показывает практика, в ходе развития экономики роль и значение перераспределительных систем закономерно повышается, а их функции диверсифицируются. Основной частью перераспределительных систем являются государственные финансы, с которыми по величине мобилизуемых ресурсов не может сравниться ни одна экономическая структура. Их важной особенностью во второй половине XX в. стало превращение бюджетных расходов на социальные цели в главный вид финансовых ассигнований высококоразвитых государств. Наряду с расходами на экономические и экологические нужды рост ассигнований на социальные цели свидетельствуют о том, что реализуемая с их помощью государственная политика призвана решать те задачи, которые выходят за рамки рыночных отношений. Госбюджетные механизмы оказывают заметное модифицирующее воздействие на темпы и пропорции рыночного спроса и экономического роста в целом.

Кредитно-банковская система в условиях новой экономики обеспечивает межотраслевое перераспределение большей части наличных капиталов, значительно облегчая финансирование структурной модернизации хозяйства. Кредит и системы амортизационных списаний (отчислений) снимают противоречие, порождаемое невозможностью использования иммобильных инвестиций в активные и пассивные элементы основного капитала. Эти и другие функции выражаются в структурных сдвигах в источниках ссудных капиталов и операциях кредитно-банковской системы, сопровождаемых понижением нормы процента при опережающем накоплении ссудных капиталов, с одной стороны, и форсированным ростом платежно-расчетных операций, осуществляемых, главным образом, в форме безналичных расчетов, с другой. По своим масштабам эти расчеты многократно превосходят все другие операции кредитно-банковской системы. Наконец, особенностью развития кредитно-банковской системы стало значительное расширение многочисленных забалансовых операций (трастовых, лизинговых, консалтинговых, аудиторских и других).

Большое значение в кругообороте совокупного общественного капитала имеет состояние денежного обращения и цен. В денежном обращении еще больше упрочилось доминирующее положение депозитных денег, а в

условиях информационной революции, прогресса информтехники и информсетей значительно ускорилось обращение денежной массы и, соответственно, платежно-расчетных операций. Структура денежного обращения непосредственно связана с выполняемыми функциями: наличные деньги обслуживают розничный товарооборот и часть личных расчетно-платежных операций, а депозитные деньги — оптовую торговлю, операции по внешне-экономическим связям и безналичные платежи и расчеты всех видов. Операции, обслуживаемые депозитными деньгами, ведутся на основе контрактной системы (системы заказов). В этом случае калькуляция цен осуществляется при помощи счетных (расчетных) денег и является составной частью современной системы маркетинга. Поскольку состояние денежного обращения и цен имеет первостепенное значение для условий воспроизводства и кругооборота совокупного капитала, практически почти повсеместно власти придерживаются курса на сдерживание инфляции.

Во второй половине XX в. сформировалась новая прогрессивная модель экономической организации и управления. Современная цивилизация решала эту проблему на путях регулируемой социально-ориентированной рыночной экономики, которая представляет собой высшее достижение социально-экономического развития и складывается из трех основных блоков.

Первый из них представлен многоукладной структурой, в которой функционируют разные формы экономической организации, различающиеся по характеру и целям воспроизводства. Главными выступают акционерные общества — фирмы, корпорации и их объединения, образующие корпоративный сектор. На него приходится в экономически высокоразвитых странах в среднем свыше 2/3 их ВВП и примерно половина всех занятых. Остальные формы экономической организации — индивидуальные и семейные хозяйства, кооперативы, некоммерческие организации и государственный сектор имеют меньшее значение.

Наряду с продолжающимся ростом корпоративного сектора существенные изменения происходят на современном этапе и в структуре совокупного общественного капитала. Во-первых, удельный вес в нем собственного капитала понижается и заемные капиталы уже преобладают. Во-вторых, в собственном капитале преобладают резервные фонды за счет значительного снижения удельного веса оплаченного акционерного капитала. В-третьих, доля акций, находящихся в межкорпоративном (перекрестном) владении, как правило, превосходит удельный вес акций у индивидуальных держателей, причем распределение акций у последних характеризуется высокой степенью концентрации. В-четвертых, в этих условиях серьезные сдвиги происходят в пропорциях распределяемой прибыли: доминирующая ее часть ныне приходится на ссудный процент как главную форму дохода на функционирующий капитал за счет и в противовес дивидендам

(доходу по акциям) и рентным платежам. Отмеченные преобразования реализовали процесс дальнейшего размежевания капитала-собственности и капитала-функции. Все более заметным становится развитие современной системы межкорпоративного акционерства. Происходящие сдвиги стали одной из основ так называемой революции менеджеров.

Второй блок современной модели экономической организации и управления определяет формы соединения плановых и рыночных начал и регуляторов в разного типа экономических структурах. На микроуровне отдельных предприятий и производственных объединений процесс производства носит строго плановый характер. Они связаны между собой через рынок, через систему товарно-денежных отношений. На среднем уровне (на уровне концернов, финансово-промышленных групп, отраслевых и межотраслевых объединений и ассоциаций) регулирование экономической деятельности осуществляется в рамках этих структур. Те функции регулирования, которые самостоятельно выполнить во всем национальном хозяйстве они не в состоянии, реализуются с помощью системы государственного регулирования рыночной экономики. Система складывается из административных и рыночных методов — их оптимальное сочетание выступает одним из главных условий устойчивого экономического развития. Госрегулирование прошло несколько этапов в своем развитии. В период информационной революции оно превратилось в постоянно действующий механизм и вступило в новую фазу, связанную с внедрением информсистем и современных средств коммуникаций. Последние наряду с маркетингом существенно расширили возможности регулирования размеров и структуры производства и рынка. Одновременно весомо выросли и задачи госрегулирования и диверсифицировались сферы и методы его деятельности. Роль государства в этом случае сводится к обеспечению стабильного (насколько это возможно) экономически и социально приемлемого режима функционирования экономики, к координации действий структур локального и среднего уровня. Вмешательство государства призвано исключить негативные проявления системы рыночного механизма хозяйствования и одновременно сохранить позитивные стороны и преимущества рыночного регулирования. Соотношение административных и рыночных форм и методов всецело зависит от конкретной социально-экономической обстановки в стране, от характера решаемых задач развития. Их цель состоит в том, чтобы обеспечить определенную сбалансированность (пропорциональность), синхронизацию, непрерывность и эффективность процесса воспроизводства. В обстановке информационной революции прогресс информсистем сопровождался перераспределением ряда функций экономического регулирования и их передач от государства на уровень кон-

чернов, финансово-промышленных групп и ассоциаций, что нашло свое выражение в процессах так называемого дерегулирования.

В третьем блоке рассматриваемой модели характеризуется система экономической демократии, или, как ее еще называют, экономики участия. Система создавалась и получила дальнейшее развитие во второй половине XX в. Она воплотила в себе серьезные изменения в экономических отношениях на современном этапе, делающие их несравнимыми с существовавшими прежде.

Своим появлением система экономической демократии обязана потребностям научно-технического прогресса, которые не могут удовлетворить традиционные системы организации труда. Жесткая регламентация и контроль над персоналом оказались неэффективными в силу изменений в самом характере труда. Для современной техники и технологий необходима не только высококвалифицированная рабочая сила. Сам процесс ее использования может рассчитывать на оптимальный результат лишь при иной трудовой мотивации, то есть при прямой заинтересованности работника в высокой продуктивности труда. В этих условиях высокопрофессиональный и производительный труд может быть обеспечен путем снятия противоречия, порожденного прежним отчуждением работника от системы экономической организации и управления и отношений распределения, то есть через его интеграцию в эти системы. Общие модели экономической демократии на национальных уровнях проявляют себя в модифицированных формах, но в целом модель складывается из четырех основных элементов: участия персонала в управлении, в собственности, в распределении прибылей и в госфинансах. Результатом применения всех элементов системы экономической демократии явилась иная социально-психологическая обстановка в производственных коллективах, находящая свое выражение в отношениях социального партнерства или социального мира, а также в изменениях в отношениях распределения.

Таким образом, существенные сдвиги в экономическом строе и системе экономических отношений на современном этапе развития экономики проявились в том, что хотя в составе функционирующего капитала участие капитала-индивидуальной собственности сохраняется, но без исключительного права не только на управление, но и на непосредственное участие в системе собственности и в распределительных отношениях. Одновременно уходит в прошлое отчуждение и противопоставление труда и систем экономического управления.

В условиях формирования и функционирования новой экономики на этапе информационной революции, когда усилились процессы глобализации, не могла не претерпеть коренной перестройки и система менеджмента. В сложившейся обстановке движение факторов производства и их исполъ-

зование стало осуществляться на основе систематического мониторинга конкретных условий предпринимательства в мировом хозяйстве и в отдельных его частях, то есть на основе сравнительного анализа конкретных параметров различных видов внешней окружающей среды. Отсюда сдвиги в стратегическом управлении, включая его корпоративно-организационный, предпринимательский и функциональный аспекты, уровни и структуры, которые в тенденции постепенно приобретают более или менее унифицированный вид. Трудность анализа внешней среды задается как ее усложняющейся структурированностью, так и постоянной изменчивостью, реакцией на что стало создание и развитие так называемых стратегических групп, а также новые подходы при анализе, реализуемые по принципу характерных преимуществ, стоимостной цепочки и функциональной стратегии. Особое значение при этом приобрели социальные и демографические факторы, а также конкретные политические и правовые нормы и структуры глобального предпринимательства. Потребовался также и учет одновременно эволюционирующего критерия экономии на размерах производства, эффект которого глобальная стратегия позволила максимизировать, что оказалось недоступным на локальных уровнях. При этом системы маркетинга могли решать задачи селекции целевых рыночных сегментов, формирования маркетинговых блоков и критериев комплексных оценок.

На современном этапе развития экономики особое значение приобрела эволюция стратегии в соответствии с жизненным циклом отрасли, а также дальнейшая компьютеризация систем менеджмента и собственно производственных и маркетинговых процессов, осуществляемая в рамках новых форм управления ресурсами предприятия. Практика показала, что внедрение систем электронного бизнеса возможно лишь при условии реализации оптимальной стратегии, широкого распространения информационных технологий и соответствующей модернизации всех составляющих внутренней среды. Поскольку стоимость и конкретные характеристики факторов производства заметно различаются по странам, при их сравнительном анализе особое значение приобрели такие индикаторы, как квалификация персонала, уровень факторных цен и налогов и валютный режим. Одной из основных проблем стал выбор между глобальной и региональной стратегиями. Критерием выбора служат результаты сравнения преимуществ глобальной интеграции и локальной реактивности. В рамках избранной стратегии существует определенный набор форм и методов для достижения целей корпоративной экспансии, к которым относятся все формы внешнеэкономических связей, включая лицензирование, франчайзинг, создание смешанных компаний и собственных филиалов в принимающих странах.

Новое, что дала практика деятельности международного бизнеса, заключается в образовании глобальных стратегических союзов (альян-

сов) в виде соглашений между потенциальными и реальными транснациональными конкурентами. Принятые стратегии в сфере контроля за их выполнением различаются по показателям дифференциации и интеграции. Что же касается распределения прав и обязанностей в системах корпоративного управления, то они реализуются в рамках моделей их централизации и децентрализации, то есть степени делегирования полномочий сверху вниз. Такое распределение полномочий породило ряд новых проблем, связанных с усложнением систем координации в условиях усиливающейся структурной и функциональной дифференциации.

Развитие многопрофильных структур сопровождается созданием ранее не существовавших органов управления — стратегических предпринимательских звеньев (СПЗ), означающих объединение филиалов и отделений, действующих в аналогичных или сходных сферах и отраслях. Другой вид органов управления имеют конгломераты, возглавляемые холдингами. Комбинация функций общего управления и управления проектом (продуктом) породила еще одно звено менеджмента — специальные субпроектные управленческие структуры (ССУС), применяемые, прежде всего, в высокотехнологических отраслях.

Одновременно усложнились и задачи служб стратегического контроля, обеспечивающих обратные связи оргструктур и их соответствие стратегическим целям организации. Существенное значение приобретает определение критериев оценок деятельности организации и ее составных частей и служб. Сама система контроля складывается из блоков маркетингового контроля, так называемого бюрократического контроля, и клан-контроля, применение которых зависит от конкретных условий предпринимательства. Главная задача системы контроля состоит в оптимизации межфункциональных контактов, то есть в выборе форм оптимальных сочетаний горизонтальной дифференциации и интеграции с тем, чтобы максимизировать стратегические цели и показатели эффективности. В частности, они призваны учитывать новые современные условия производства и рынка в обстановке усиления действия факторов неопределенности.

Практика свидетельствует, что используемые оргструктуры и формы контроля совмещаются с разными стратегиями и не могут функционировать в чистом виде.

Новое, что принесло развитие экономики в последнее время, это создание системы взаимосвязей между предпринимательскими стратегиями и отраслевым циклом продукта. Аналогичным образом взаимодействуют и типы корпоративной стратегии (несвязанная диверсификация, вертикальная интеграция, связанная диверсификация) и применяемые виды оргструктур. Особые трудности возникают в случае централизованного управления. Здесь формой разрешения противоречия выступает особая матричная

структура, воплощающая в себе синтез высокого профессионализма персонала и его автономного функционирования в изменяющихся условиях. При этом нахождение оптимального баланса между уровнем автономии и централизацией решается в зависимости от конкретной обстановки.

На нынешнем этапе резко повышается значение фактора корпоративной культуры и эффективной кооперации между подразделениями и филиалами, чем объясняется необходимость усиления координационной составляющей менеджмента и обоснованного распределения полномочий при вертикальной дифференциации между главной корпорацией и ее дочерними фирмами.

Усложнение систем экономической организации и управления было вызвано усилением действия фактора неопределенности внешней среды. Теория и практика выработали ряд подходов для решения проблемы усложнения систем экономической организации и управления в новых условиях. Их общим результатом является системный подход, соединяющий одно- или многофокусные альтернативы с использованием максимально доступной информации. На уровне управленческих структур разработка проблемы сопровождалась созданием специальных компьютерных отделов, применением модели Карнеги (коллегиальной выработки решений), модели инкрементального (частичного) процесса принятия решений, комбинации этих двух методов, а также применения модели «мусорной корзины» при повышенной неопределенности. Общим для всех этих подходов является ситуационный анализ, причем особое значение приобретает фактор времени, а также практика венчурного предпринимательства. Одновременно получили развитие новые специализированные направления корпоративного менеджмента и соответствующие службы (риск-менеджмент, кризис-менеджмент, брэнд-менеджмент, инвест-менеджмент и др.).

В условиях глобализации сфера распространения нововведений в области менеджмента значительно расширилась и сопровождается его типологической вестернизацией. Так, современный менеджмент ознаменовал возникновение новой профессии — менеджера по международным операциям, призванного вести предпринимательство в глобальных и региональных масштабах. Причем требования к менеджерам такого уровня повышаются и ужесточаются.

Переход от управления кадрами, решающего довольно узкие задачи, к управлению человеческими ресурсами был обусловлен требованиями информационной революции в рамках формирования постиндустриальных структур, модели новой экономики. Человеческий фактор выступает как стратегически главное звено в развитии производства, в механизме экономического роста. При глобализации управление человеческими ресурсами постоянно усложнялось, прежде всего, на уровне национальных различий их

деятельности. Новым явлением стала глобализация рынков рабочей силы и усиливающаяся взаимосвязь управления человеческими ресурсами со стратегиями, принятыми бизнесом. В результате намного ужесточились требования к менеджерам отдела управления человеческими ресурсами в обстановке важных сдвигов в экономическом поведении персонала на базе межотраслевых различий в трудовой мотивации. Новые принципы управления персоналом реализуются в рамках систем «без служебных границ», самоконтроля, сетевых объединений и т. п. Большое значение приобрели систематический мониторинг и анализ с помощью неиспользуемых ранее методик и компьютерной техники самого трудового процесса, его организации, результатов и систем оплаты труда, размеров и форм его стимулирования.

Современный менеджмент в экономике высокоразвитых государств занимается составлением специальных программ, регулирующих отношения в среде персонала. Эти программы стали неотъемлемой частью общей стратегии организации, способствующей ее реализации. В корпорациях были созданы соответствующие системы — СМАРТ, БАРС, командных оценок и др. Однако, поскольку функционирование этих систем не лишено ряда серьезных недостатков, большинство корпораций практикует собственные, скорректированные системы. Это закономерно в условиях многовариантности конкретных ситуаций, исключающих шаблонные подходы. Собственные системы корпораций неотделимы от творческого применения общих правил и процедур.

Особые категории процедур устанавливаются подразделениями по управлению персоналом в случаях абсентеизма в целях повышения эффективности использования трудового времени, а также сепаратизма с тем, чтобы сокращать штаты корпорации.

К новой практике управления человеческими ресурсами относится более широкое планирование персонала путем усиления взаимосвязи между текущим и перспективным планированием в корпорации в целом и специфическими кадровыми проблемами, решение которых возлагается на само управление персоналом. В частности, меры в отношении неэффективно работающих, в том числе по их профессиональной переквалификации, принимают менеджеры этого подразделения организации.

Интенсивный научно-технический процесс заставил менеджмент обратиться к проблемам сокращения числа занятых и их переподготовки. В новых условиях многие корпорации направили усилия на сведение до минимума потерь специалистов. В меняющейся демографической обстановке возникли иные подходы к формам расширения занятости и к трудоустройству старших возрастных категорий. Крупные фирмы, стремясь уменьшить издержки увольнений, стали переводить часть работников в региональные структуры или на предприятия субподрядчиков, а также



осуществлять меры по их переквалификации, по сокращению рабочего дня, увеличению числа неполностью занятых и т. п.

На современном этапе система обучения и переподготовки рабочей силы выделилась в специальную сферу менеджмента и предпринимательской деятельности. Многие корпорации стали рассматривать профессиональные тренинги как имманентную часть системы управления человеческими ресурсами. Их практика была обобщена в концепции самообучающейся организации. Были разработаны и стали широко использоваться методики определения объективных результатов деятельности тренинговых структур. При всех условиях опыт, прежде всего, крупных фирм свидетельствовал о том, что экономия на тренинговых ассигнованиях недопустима, поскольку отдача от их реализации многократно превышает суммы затрат.

Сферой деятельности управления человеческими ресурсами выступают самые разные стороны работы и жизни персонала — его национальные особенности, национальные различия в стоимости рабочей силы, трудовая мотивация и производственное поведение занятых, их отношение к стилям руководства и лидерства, системам разработки и принятия решений и их реализации, планированию кадров, а также различия культурного характера, которые объясняют их неизбежную неоднородность. Анализ подобных сведений дал возможность менеджерам глубже понять основы формирования социального сознания и поведения работающих. Поскольку в условиях глобализации в рабочей силе резко возросла численность мигрантов (довоенный уровень уже превзойден в 6 раз), то менеджеры отдела управления человеческими ресурсами международного бизнеса занимаются сбором и обработкой всех вышеперечисленных сведений и об этой группе работающих. Практика показала, что гражданская адаптация иностранной рабочей силы связана с большими трудностями.

Для современных международных менеджеров по персоналу в условиях глобализации определяющее значение приобрела категория организационной культуры, главными факторами которой сегодня выступают: язык, влияние религиозных убеждений, шкала (система) организационных ценностей и определяемые ею нравственные и производственные отношения и установки персонала, а также временные и пространственные параметры. Работая с многонациональным персоналом, международные менеджеры обязаны учитывать фактор поликультуры. Осознание особенностей национальных культурных общностей и толерантность к иным культурам ныне рассматривается как важная сторона деятельности по управлению человеческими ресурсами.

Опыт транснационального бизнеса свидетельствует, что деятельность занятого в нем управленческого персонала характеризуется как

специфическими чертами и особенностями, так и усиливающимся взаимодействием с локальными предпринимательскими структурами, лучше знающими и учитывающими национальное своеобразие. Формирование и совершенствование корпуса международных менеджеров неотделимо от глубокого изучения и сравнительного анализа их опыта в различных условиях на локальных уровнях.

Как было показано выше, в рамках новой экономики сформировались и получили развитие структуры и процессы, которых прежде не было и которые делают современный капитализм несравнимым с тем, каким он был не только в начале, но и в середине XX века. Современная модель экономической организации, управления и функционирования — модель регулируемой социально-ориентированной рыночной экономики воплощает в себе те новые структуры и процессы, которые выводят капиталистическое производство за его собственные пределы и тем самым обуславливают переходный характер современной ступени его развития на путях дальнейшего социально-экономического прогресса.

Информационная революция заложила основы высшей ступени автоматизации всех сфер экономики, способной существенно облегчить труд человека, обогатить его содержание, намного поднять его производительность. Глобализация ведет к более высокому этапу экономического обобществления. Одновременно происходят существенные структурные сдвиги в экономике и в циклической динамике, ускоряется процесс развития мировой системы воспроизводства. В этих условиях возникла объективно потребность в разработке и эффективной реализации общемировой стратегии развития, ее материальных и интеллектуальных основ и социальных форм.

Аналогичные процессы прослеживаются и в структуре функционирующего капитала. То обстоятельство, что растущая его часть не находит себе применения в реальном секторе экономики, наглядно свидетельствует об усиливающихся противоречиях и ограниченных возможностях рыночных механизмов и регуляторов, о необходимости формирования новых экономических структур, способных обеспечить эффективное распределение и использование наличных ресурсов.

Анализ организационных форм в экономике высокоразвитых стран выявил нарастающую тенденцию не только дальнейшего размежевания капитала-собственности и капитала-функции, но и новые тенденции — постепенное вытеснение в корпоративном секторе капитала-индивидуальной собственности из процесса воспроизводства, роста в этой связи роли и значения межкорпоративного (перекрестного) акционерства.

Об ограниченных возможностях рыночного хозяйства и рыночных регуляторов свидетельствует и существенная диверсификация социально-экономических функций государства, вся система государственного эконо-

мического регулирования, противопоставление которому так называемых либеральных моделей означает экономический и не только экономический регресс. Такое регулирование может быть более жестким или менее жестким в зависимости от этапа развития и характера решаемых задач. Но оно не может опуститься ниже определенного уровня, поскольку в противном случае воспроизводственные механизмы оказались бы дезорганизованными.

Существенно важно отметить развитие систем экономической демократии, в том числе участия персонала в управлении, собственности, распределении доходов и госфинансах. Этого прежде никогда не было. Итогом стало сокращение разрывов в распределении доходов и резкое повышение доли расходов на социальные цели в госбюджетах.

Что касается распределения доходов, то показательно, что квинтильный коэффициент в бывшем СССР составлял 1 : 4, а ныне в ряде стран Западной Европы и в Японии он стал еще меньше. Например, в Швеции этот коэффициент равен 1 : 3,6, в Японии 1 : 3,4, в Австрии 1 : 3,2, в Дании 1 : 3,6, в Норвегии 1 : 3,7. Самые худшие показатели отмечаются в США — 1 : 9,4. Ориентация же на американскую модель привела к тому, что по официальным данным в России этот коэффициент составил в 2001 г. 1 : 14,1 [28, 200/2001, с. 282, 283; 318, 2001, № 12, с. 5].

Социальная направленность в политике высокоразвитых государств выражается в превращении расходов на социальные цели в главную статью: на них приходится в среднем 52–54 % общей суммы бюджетных ассигнований [28, 2000/2001, с. 300, 301].

К этому следует добавить серьезные сдвиги в экономическом менеджменте и системе управления человеческими ресурсами, обеспечивающей тщательный учет и использование индивидуальных особенностей, способностей, склонностей каждого труженика, раскрытие их творческих возможностей.

Эти и другие аспекты новой экономики, прогрессивных изменений в социально-экономическом строе и процессе воспроизводства, показанные на примере стран «большой семерки», имеют принципиальное значение. Они свидетельствуют об ограниченных возможностях рыночных механизмов и регуляторов, с одной стороны, и определяют общее направление экономического развития на перспективу, с другой. Именно поэтому названные проблемы представляют первостепенный интерес для экономических реформ в современной России, перспектив модернизации ее хозяйства.

Посткризисный период в эволюции экономики России в стратегическом плане складывается из двух основных этапов — восстановления уровня 1989–1990 гг. и последующего роста. Особенность ситуации состоит в том, что история не отпустила времени для последовательного прохождения этих двух этапов, и поэтому в условиях информационной

революции и глобализационных тенденций первый этап развития по необходимости должен совмещаться со структурной перестройкой экономики на современной технологической основе. Это значительно усложняет решение комплекса задач, которые встали перед страной на пороге XXI в. В противном случае России грозит прогрессирующее экономикотехнологическое отставание от высокоразвитых государств.

Модернизация экономики на новой технологической основе неотделима от необходимости максимально результативного, целенаправленного и комплексного использования всех ресурсов страны — материальных, финансовых, трудовых, технологических и интеллектуальных при одновременном переходе к современным институциональным формам экономической организации, управления и функционирования.

Таким образом, на перспективу перед современной Россией стоит задача реализации модели спрямления пути, то есть достижения высших рубежей социально-экономического развития. Иначе говоря, выход на среднемировой уровень экономически развитой части мира диктует необходимость разработки для страны принципиально новой стратегии развития. Дело осложняется отсутствием оптимального опыта решения подобных задач, имея в виду их сложность, глубину и масштабы. Если взять за исходные позиции, определенные в правительственной программе социально-экономического развития до 2010 г., то при выполнении заданных темпов роста России понадобится не менее 10 лет, чтобы только восстановить экономические показатели 1990 г. Но в этот период остальной мир не будет стоять на месте и экономический и технологический прогресс продолжится. Поэтому для выхода на более высокий уровень развития потребуется значительно больше времени. Такова цена экономического упадка в 90-е гг.

Следовательно, необходимо разработать особый вариант экономической стратегии на базе модели догоняющего развития. Причем условия ее реализации в России достаточно своеобразны. Обладая высоким интеллектуальным потенциалом, страна не может решить задачи подъема экономики из-за недостаточного уровня инвестиций (доля капитала накопления должна быть по меньшей мере удвоена) и из-за политики буквального развала науки, проводимой на государственном уровне вплоть до настоящего времени (уровень ассигнований на нее сократился в 16–17 раз по сравнению с 1990 г.) [307, 1998, № 8, с. 47].

Более того, подавляющая часть машинного парка в целом устарела и физически и морально (примерно на 70 %), основная часть выпускаемой продукции низко- или вовсе неконкурентоспособна на внешних рынках. В создавшихся условиях для возрождения экономического и технологического потенциала необходима взвешенная, крайне осторожная политика либерализации с тем, чтобы эффективно участвовать в между-

народном разделении труда. Очевидно, что безоглядная либерализация внешнеэкономических связей несовместима с защитой интересов национального производства. Такая политика может реализоваться лишь по мере создания для этого соответствующих условий.

При проведении курса на восстановление экономики в современных условиях следует учитывать сдвиги, происходящие в новой экономике. Для отечественного хозяйства это не известная доселе проблема, решение которой связано со становлением принципиально иной, более совершенной системы экономического управления. Стратегия развития современной России неотделима от необходимости учета общих объективных закономерностей развития модели новой экономики. Речь идет о модели регулируемой (с особой ролью государственных функций — как экономических, так и социальных), социально-ориентированной рыночной экономики, динамично развивающейся на основе не имеющего аналогов в прошлом роста (количественного и качественного) отраслей третичного сектора и информационной экономики. На сегодняшний день подобной модели экономики в России как стратегической цели развития мы не имеем.

Осуществление программы кардинальных по своей значимости изменений в экономике, учитывающей опыт, накопленный цивилизацией в период научно-технической революции и формирования модели новой экономики, требует разработки современной стратегии социально-экономического развития. В ее документах должны быть четко и ясно определены цели и задачи преобразований, пути и средства их эффективной реализации с разбивкой по этапам и, что не менее важно, по регионам такой огромной страны, как Россия с ее многообразием конкретных условий в различных частях страны. Осуществление стратегии требует тесной увязки экономических, социальных и экологических, внутренних и внешних, текущих и перспективных проблем развития. Иными словами, речь идет об особом переходном периоде в развитии отечественной экономики, достаточно длительном и трудном, но неизбежном, без выполнения задач которого страна рискует оказаться на обочине мировой цивилизации.

Важным условием осуществления такой стратегии является, во-первых, наличие эффективно действующего механизма, а следовательно, кадров, способных претворить ее в жизнь; во-вторых, широкая общественная поддержка предстоящих преобразований. Цели и задачи экономической модернизации должны быть не только понятны народу, но и получить его поддержку и содействие и сопровождаться прогрессивным ростом его материального положения и качества жизни. Реформы 90-х гг. отвечали этим требованиям.

Решение комплекса задач, поставленных в новой стратегии социально-экономического развития, неотделимо от создания современной ин-

ституциональной структуры экономического управления и обеспечения ее высокой экономической и социальной отдачи (подобная структура тоже еще не создана).

Очевидно, что при реализации этой программы необходимо тщательно учитывать национальные особенности населения страны и не допускать механического копирования иностранного опыта. Игнорирование этих требований на практике чревато пагубными экономическими и социальными последствиями.

Как показал опыт, рыночные механизмы сами по себе неспособны перераспределить и обеспечить использование наличных ресурсов для решения задач модернизации, поскольку их функционирование сопровождается недопустимыми экономическими и социальными издержками. Поэтому для проведения в жизнь новой стратегии в оптимальные сроки необходимо их эффективное регулирование на всех уровнях. Особую роль здесь призвано сыграть государство как организующая и координирующая сила социально-экономического прогресса.

Осуществление современной стратегии требует создания оптимальных условий воспроизводства совокупного общественного капитала. Судя по практике экономически развитых стран, в этом случае существенное значение приобретают его структурные параметры и действие перераспределительных механизмов. Что касается отечественного капитала, то его нынешние характеристики обладают специфическими особенностями. Так, функционирующая часть основного капитала сократилась почти вдвое, в значительной части он физически и морально устарел или утрачен. Ссудный капитал в результате инфляционных процессов в 90-е гг. сократился примерно до 35–40 % от ВВП, тогда как в экономически развитых государствах он превосходит ВВП в 2,5–3 раза. Этим, собственно, и объясняется острая нехватка оборотных средств, дороговизна кредита, развитие бартера и т. п. Важной причиной беспрецедентного искажения структуры общественного капитала явился систематический отток отечественного капитала за границу [307, 1998, № 8, с. 46].

В таких условиях перед стратегией развития российской экономики встала еще одна задача — модернизация структуры функционирующего капитала. Как показывает опыт развитых стран, этот процесс облегчается опережающим накоплением ссудных капиталов по сравнению с действительным (производительным и торговым). Но в нашей стране ему противостоят инфляционные процессы, тормозящие формирование современной структуры отечественного капитала. Текущие параметры инфляционного обесценения национальной валюты в России намного превосходят (не менее чем в 3–5 раз) средний уровень инфляции в цивилизованном мире и, следовательно, не способствуют оптимальному решению задачи

создания нормальной структуры общественного капитала. Кроме того, обращает на себя внимание низкий уровень производственного финансирования в активах коммерческих банков, поскольку основная их часть используется для кредитования сферы обращения, в том числе спекулятивных в своей основе валютных и фондовых операций.

В результате реформ 90-х гг. распались механизмы образования средней нормы прибыли, без которых невозможно обеспечить оптимальные условия накопления капитала и экономического роста. Нарушение межотраслевых пропорций в нормах прибыли, высокие рентные доходы сырьевых отраслей и топливно-энергетического комплекса, дополняемые перераспределением заметной части вновь созданной стоимости в пользу промышленности и обращения за счет аграрного сектора, — все это свидетельствует, что рыночные механизмы в современной России не достигли такого уровня развития, когда они могут снять указанные дисбалансы. Результатом действия подобных дисбалансов стал подрыв условий формирования воспроизводственных фондов в одних отраслях, излишки капиталов в других и массовый отток капиталов за рубеж. Более того, даже в сырьевом и топливно-энергетическом комплексе, несмотря на высокую норму прибыли, в силу существенного отставания геолого-разведочных работ, с одной стороны, и хищнических методов эксплуатации наличных месторождений, с другой, наметилось нарастающее истощение разрабатываемых ресурсов. Подобные процессы — прямой результат действия нерегулируемых рыночных механизмов, нецелевого использования прибылей, их разбазаривания как следствия отказа государства от осуществления эффективной политики экономического регулирования и координации. Свидетельством нарушения требований закона средней нормы прибыли выступает высокий уровень ссудного процента, хотя в норме он должен составлять лишь часть прибыли в реальном секторе экономики. В переходный период, который ныне переживает Россия, это обстоятельство серьезно тормозит реальное капиталонакопление, воспроизводственный процесс и удлинняет сроки восстановления докризисного экономического уровня.

Создание нормальной структуры общественного капитала сдерживается неразвитостью кредитно-банковской системы в целом. Это подтверждает низкий относительный объем ее капиталов по сравнению с банковскими гигантами в США или странах Западной Европы. Сама структура российской кредитно-банковской системы характеризуется наличием чрезмерного числа коммерческих банков, неразвитостью сферы специальных фондов и т. п. Процессы формирования нормальной структуры общественного капитала, как свидетельствует исторический опыт, требуют значительного времени, и роль государственной политики здесь сводится лишь к их ускорению.

Восполняет в определенной мере относительную нехватку отечественных банковско-кредитных ресурсов и инвестиций мобилизация внешних источников финансирования. В условиях глобализации значение внешних факторов экономического роста для России заметно возросло. Как показал опыт других стран, реализация модели догоняющего развития или спрямления пути в исторически оптимальные сроки во многом зависит от иностранных инвестиций в реальную экономику, от использования оправдавшего себя на практике управленческого опыта, широкого международного сотрудничества в сфере науки и техники и т. п. Эти меры должны стать одним из основных направлений российской стратегии на этапах восстановления и дальнейшего развития. Собственно для России использование иностранных инвестиций не ново. Из истории известно, что экономический подъем в начале XX в. (до Первой мировой войны) в значительной степени обеспечивался иностранным капиталом. Примерно половина инвестиций тогда была профинансирована за счет его притока. В настоящее время создание приемлемых и гарантированных условий для таких инвестиций в стране выступит как одна из важнейших задач экономической политики.

Наряду с привлечением иностранных инвестиций в реальную экономику экономическая политика России должна включать такой аспект, как восстановление доверия к кредитно-банковской системе и государству, основательно подорванного в результате инфляции, обесценения вкладов и дефолта в августе 1998 г. Правда, теперь на руках у населения находятся большие резервы в инвалютной, по преимуществу долларовой форме, которые при иных условиях могли бы быть использованы для финансирования экономики. По имеющимся оценкам, такие сбережения превышают 70 млрд долл. Одной из мер по восстановлению доверия могло бы послужить принятие специального закона о реальных государственных гарантиях вкладов в кредитно-банковских институтах и допуск на российский кредитный рынок уважаемых иностранных банков, заслуженно пользующихся высокой репутацией у клиентуры и на практике доказавших свою надежность и честность. Характерно, однако, что отечественные коммерческие банки всячески препятствуют такому допуску, поскольку совершенно очевидно, что они не в состоянии выдержать конкуренции с иностранным капиталом.

Наконец, современная налоговая система также нуждается в серьезных коррективах. Последние нововведения, когда с 2001 г. была установлена единая ставка подоходного налога в 13 % для доходов любых размеров, не имеют прецедентов и в истории, и в современной налоговой практике развитых стран Запада. Достаточно сказать, что максимальная ставка этого налога в США составляет 39,6 %, в Японии — 50 %, в Германии — 53 % и



во Франции — 54 % [310, 06.04.2001]. По существу в России прогрессивный подоходный налог ликвидирован: он заменен разновидностью косвенного обложения, что свидетельствует о неспособности властей обеспечить функционирование в стране современной налоговой системы.

Существующая сейчас структура бюджета также должна быть реконструирована. Пока в отечественном бюджете доля расходов на социальные цели в два раза меньше, чем в развитых странах Запада, где на них приходится половина и более бюджетных ассигнований.

На современном этапе опыт реализации модели регулируемой социально ориентированной рыночной экономики определяет генеральное направление развития мирового хозяйства. Эта модель имеет непреходящее значение и для России. С учетом неизбежных модификаций она должна стать целью развития экономического строя и экономической структуры на переходный период и в последующем. Между тем, развитие экономики России в 90-х гг. XX в. и в начале XXI в. свидетельствует, что эти новые основополагающие прогрессивные тенденции фактически игнорировались, а осуществлялись модели предшествующих периодов развития рыночной экономики капиталистического типа. Это доказывает незрелость экономической политики и реализуемой в стране модели рыночной экономики, процесс формирования которой еще далеко не завершен. По-видимому, потребуется достаточно длительный срок, пока Россия приступит к реализации современной прогрессивной модели экономической организации.

Как уже говорилось, система регулируемой социально ориентированной рыночной экономики складывается из трех блоков. Первый представлен многоукладной структурой, причем разные формы экономической организации и управления различаются по характеру и целям функционирования. Главной из них выступают акционерные компании. Второй блок образует государственное регулирование экономики, третий — система экономической демократии. В России же предпочтение фактически отдается не всем современным формам экономической активности, а прежде всего частному групповому (акционерному) предпринимательству, хотя опыт большинства стран показал, что в мире достаточно эффективно действуют и другие формы. Важно при этом отметить, что структурные характеристики российского акционерного капитала отражают как незрелость формирующегося еще фондового рынка, так и относительно скромные размеры ссудного капитала. Хотя в результате ваучеризации в стране формально возник широкий слой акционеров, в действительности мелкие держатели практически не имеют возможности оказывать сколько-нибудь заметное влияние на деятельность акционерных компаний или финансово-промышленных групп. В них все решает узкий круг

держателей контрольных пакетов, прежде всего, олигархическая верхушка, в руки которой попала основная часть приватизированной собственности. Частное предпринимательство в России оказалось неспособным обеспечить эффективное функционирование национальной экономики и потому на перспективу еще предстоит решить проблему модернизации предпринимательства в акционерной форме и структуры занятого в нем капитала. Если в развитых странах индивидуальное акционерное владение уже вытесняется межкорпоративной его формой, то в России эти процессы находятся лишь в начальной фазе. Подобное положение закономерно отражает первичные ступени развития рыночной экономики со всеми присущими ей чертами незрелости и ущербности. В сложившихся условиях экономическую политику государства следует направить на исправление создавшейся ситуации с тем, чтобы с помощью такой политики ускорить переход к современным формам рыночного предпринимательства. Нельзя сказать, что государство в стране вообще устранилось от осуществления своих экономических обязанностей. Парадокс ситуации состоит в том, что оно их осуществляет, прежде всего, в интересах обогащения олигархической верхушки бизнеса, а его регулирующие функции превратились в кормушку для коррумпированного чиновничества. В этой связи решительная борьба с коррупцией, казнокрадством и криминализацией экономики, а также с широко распространенной фальсификацией финансовой отчетности представляет безальтернативное условие формирования в России современного цивилизованного хозяйства<sup>18</sup>.

Вместе с тем, проводимое в России на нынешнем этапе дерегулирование (или иначе — либерализация экономики) чревато серьезными негативными последствиями, так как для них нет необходимых предпосылок. Как показывает практика других стран, в условиях информационной революции либерализации (частичному дерегулированию) на макроуровне должна предшествовать организация эффективных систем стратегической информации и маркетинга. Кроме того, требуется осуществление государством эффективной инвестиционной и антициклической политики, а также антимонопольного курса и мер, направленных на поддержку нормального режима рыночной конкуренции. Одновременно государству необходимо взять на себя реализацию в интересах общества экологических и других социально-экономических программ.

---

<sup>18</sup> В печати были опубликованы результаты расчетов индекса коррупции по 91 стране. Наименьший показатель был оценен в 10 баллов, наибольшие — нисходящими индексами. Список возглавила Финляндия — 9,9 баллов, на втором месте находилась Дания с 9,5 баллами, Россия занимала 75 место с 2,6 баллами. Еще шире коррупция была в Бразилии, Мексике, Аргентине, Китае, Таиланде, на Филиппинах, в Индии и ряде других стран [323, 13.07.2001, с. 12; 324а, 30.06.2001, с. 98].

Что же касается оптимального сочетания административных и рыночных методов экономического регулирования, то в этом случае слепое повторение иностранного опыта без учета конкретных условий и этапов развития отечественной экономики, изначально не способно дать ожидаемый результат.

Аналогично положение и с перспективами госсектора: очевидно, что интересам государства и общества отвечают меры по сохранению в стратегически важных отраслях экономики государственного участия, равно как нет иных возможностей для развития инфраструктурных отраслей. При возможном проведении второго этапа приватизации, направленного на новый передел собственности, существенно важно, чтобы он не повторял издержек и просчетов первого этапа, и главной его целью стало бы повышение эффективности производства, его социальной отдачи, а не проедание ранее накопленных активов в интересах обогащения олигархической верхушки.

Надо отметить, что среди трех блоков современной модели экономической организации и управления, в которых действуют разные формы многоукладной структуры, государственное регулирование экономики и системы экономической демократии, в России особенно не повезло последнему блоку. Это вполне закономерно, поскольку отражает отсутствие в стране объективных и субъективных предпосылок и условий для практического применения системы экономической демократии, да и подчас явное непонимание ее значения для общества. Только этим можно объяснить, что основные принципы системы экономической демократии к настоящему времени применяются крайне ограничено (если вообще применяются) и при этом бессистемно и некомплексно. Подобное использование системы не может дать тех результатов, которыми она ознаменовалась в развитых экономиках стран Запада. Речь идет, прежде всего, об участии персонала предприятия (или фирмы, корпорации) в управлении, в меньшей мере — его участии в прибылях. Распределение акций среди сотрудников практически никак не обеспечивает их реального влияния на менеджмент экономической организации. Что касается участия в государственных финансах, то, как показывает российская действительность, именно на получателей низких и частично средних доходов ложится основное бремя и подоходного обложения, и косвенных налогов. Социальные выплаты из бюджета в принципе носят остаточный характер, а абсолютные величины таких выплат не выдерживают никакой критики, настолько они ничтожны по сравнению с реальными потребностями и современным прожиточным минимумом.

Неразвитость и, более того, практически почти полное игнорирование опыта экономически развитых государств, прежде всего, Западной

Европы и Японии, в области эффективного применения систем экономической демократии объясняет многие просчеты и огромные издержки политики экономических реформ в России в 90-х гг. Обратной стороной подобного подхода явился по существу отказ от осуществления сильной социальной политики, что привело к крайне негативным экономическим и социальным последствиям. Коренным образом, притом в худшую сторону, изменилась структура распределения доходов: удельный вес трудовых доходов понизился до 44 % против 74 % в дореформенный период, а доля прибылей всех видов поднялась до 46 % против 4–5 % (см.: [307, 1998, № 8, с. 50]). Последнее обстоятельство могло бы послужить основой для массивных инвестиций, но этого не произошло, потому что их основная часть использовалась для личного потребления получателей высоких доходов, для спекулятивных операций на фондовых и валютных биржах, а также для массового вывоза капиталов за рубеж. Результатом стало интенсивное имущественное и социальное расслоение, о чем свидетельствуют высокие уровни децильного и квинтильного коэффициентов, показывающих соотношение 10 %-ных и 20 %-ных низших и высших групп доходополучателей. В 1998 г., по официальным данным, децильный коэффициент в России составил 1 : 22,8, а квинтильный 1 : 12,2 (в 2001 г. последний был равен уже 1 : 14,1) (рассчитано по: [28, 2000/2001, с. 283; 318, 2001, № 12, с. 5]). Между тем, по мнению экспертов МВФ и Всемирного банка, предельным уровнем, превышение которого грозит социальными катаклизмами, является показатель 1 : 10. Действительно, социальная напряженность в стране сохраняется, а разговоры о «гражданском мире и согласии» на деле означают призывы к примирению с безнравственной политикой деловых кругов и выражающих их интересы властных структур. Между тем, такой курс был одной из основных причин экономического кризиса 90-х гг. и крайне неустойчивого экономического положения в последующий период. Распределение доходов и система их использования в России не идут ни в какое сравнение с положением в экономически развитых странах — например, средний квинтильный коэффициент в группе стран «большой семерки» составляет примерно 1 : 6. Сдвиги в распределении доходов и их использовании не могли не привести к существенному сокращению емкости внутреннего российского рынка и тем лимитировать динамику производства товаров и услуг, одновременно обостряя общественные противоречия и накаляя социальную обстановку. Предпринятые властями в последние год-полтора меры (заметный рост пенсий, размеров зарплаты и жалования бюджетникам и др.), несмотря на всю их значимость, покамест не выправили положения. Только сильная социальная политика и широкое внедрение систем экономической демократии на деле выступает безальтернативным условием

осуществления перехода к современной модели экономической организации и управления, уже доказавшей свою способность реально улучшить благосостояние всего населения.

Система менеджмента в стране находится на начальных стадиях своего становления и развития, что наглядно проявляется в конкретных формах современного управления в корпоративном секторе экономики. Так, стратегический менеджмент и стратегическое планирование практикуют лишь 25–30 % фирм. Сфера производственного менеджмента по необходимости значительно шире — около 54 % компаний имеют документально оформленные программы развития и управления производством. Особенно отстает инновационный менеджмент — его применяют только 4–5 % фирм, что является прямым следствием упадка системы НИОКР и отсутствия нормального режима рыночной конкуренции. Слабо развита современная система маркетинга — лишь 32 % фирм располагают маркетинговыми структурами, а подавляющая часть российского бизнеса не имеет даже представления о ее значимости. Также отстает система управления персоналом — 1/4 часть числа компаний в той или иной мере используют ее [87, с. 149, 167].

Для устойчивого и эффективного экономического развития отечественного предпринимательства существенное значение имеет использование мирового опыта в области менеджмента, его новейших достижений и путей развития на перспективу. Для ускорения формирования современной рыночной экономики российский менеджмент должен адаптироваться к новой экономической обстановке, учитывая переходный характер экономической системы и ее национальную специфику. Основным направлением его дальнейшего развития в меняющихся условиях внешней и внутренней окружающей среды является использование управленческих форм, уже оправдавших себя в экономически развитых странах и в некоторых наших фирмах. Seriously затрудняет анализ условий предпринимательства, выработку и реализацию оптимальных управленческих решений рост неопределенности внешней среды, ее структурная усложненность и неизбежные глобализационные процессы. Разрешить возникающие противоречия могут институциональные преобразования внутренней среды, а также новые направления предпринимательского менеджмента. На перспективу существенно важным должно стать широкое внедрение в практику корпоративного управления стратегического и инновационного менеджмента, без которых успешное предпринимательство рискует оказаться заблокированным. В этой связи особого внимания заслуживает организация стратегических групп и маркетинговых структур, равно как специальных субпроектных управленческих звеньев. Важно также отметить, что на усиление фактора неопределен-

ности практика реагирует созданием специальных информационно-аналитических структур и учреждением должностей менеджеров по рискам и кризисным ситуациям с соответствующим аппаратом. Происходящие сдвиги в соотношении принципов централизации и децентрализации, в свою очередь, порождают необходимость усиления координационных и контрольных звеньев в системе корпоративного управления. Кроме того, ситуационный анализ и осознание органической взаимосвязи между типами принятой стратегии развития и применяемыми организационными структурами выступают как перспективная форма разработки и исполнения управленческих решений.

Практическое решение сложных задач, стоящих перед российским бизнесом, неотделимо от внедрения новейших теоретических разработок отечественной и зарубежной науки управления при необходимой их адаптации к конкретным условиям национального предпринимательства, и что не менее важно, менталитета.

Радикальная перестройка системы экономического управления является составной частью экономических реформ в России. К настоящему времени она еще не завершена и поэтому системе экономического менеджмента присущ сложный, переходный характер. Главной формой экономической организации и управления на перспективу должно стать корпоративное предпринимательство. Особенность отечественного менеджмента состоит в том, что он не имеет возможности последовательно проходить все те фазы развития, которые были характерны для генезиса и эволюции менеджмента в странах Запада. Переход от административно-бюрократической системы к модели рыночной экономики неотделим от общих процессов в мировом хозяйстве и от требований современной модели экономической организации и управления.

Становление современного менеджмента в России происходит в условиях преобразований в отношениях собственности, которые осуществляются в большинстве случаев с грубыми нарушениями действующего законодательства, при острой нехватке современных высококвалифицированных кадров менеджеров, незавершенности процесса формирования современной структуры рыночного хозяйства, а также при опережающем развитии процессов концентрации производства и капитала и начавшегося сращивания банковского и промышленного капиталов. Поэтому российский менеджмент обладает рядом особенностей. Ему присущ переходный характер, определяющий промежуточный тип управления. Последний, в свою очередь, складывается из изменений в сфере менеджмента и из управления самим процессом перехода от одной экономической системы к другой. Еще одна важная особенность нынешнего российского менеджмента состоит в том, что те его структуры, формы и методы, кото-

рые создавались в странах Запада в ходе длительной исторической эволюции, не могут механически переноситься в отечественные предприятия и компании без учета специфики их национальной внешней и внутренней среды. Следовательно, для переходной экономики России необходимы особые системы управления, постепенная трансформация управленческих структур в ходе реформ, накопления необходимого опыта и интенсивной подготовки кадров современных менеджеров.

На перспективу перед системами управления бизнесом, как и перед всей российской экономикой, встает сложный комплекс задач. Главная из них заключается в необходимости образования цивилизованной системы рыночной экономики, внедрения и рентабельного использования современных форм менеджмента. Причем в рамках глобализационных процессов, видимо, следует ожидать усиливающуюся вестернизацию систем экономического управления при определенном сглаживании или изживании негативных сторон, присущих переходному периоду.

Использование мирового опыта работы подразделений по управлению человеческими ресурсами в корпорациях, фирмах, отдельных предприятиях, означающего изменение самого подхода к управлению персоналом, имеет огромное значение для становления в России современной экономической структуры. Если функции прежних структур в виде управления кадрами практически сводились к приему и увольнению работников и их статистическому учету, то деятельность подразделений по управлению человеческими ресурсами теперь рассматривается как органическая составная часть стратегии организации (фирмы, корпорации). Менеджеры этого отдела разрабатывают и осуществляют специальную стратегию кадровой политики. Они отвечают за эффективное функционирование особой институциональной системы в этой сфере, планирование кадровой работы, мониторинг и решение других вопросов, возложенных на их подразделение. Данный комплекс проблем включает сферу производства, системы оплаты труда, а также материального и морального стимулирования, вопросы подготовки и продвижения по службе кадров, решение многочисленных социальных и бытовых проблем персонала. Более того, сотрудники этого отдела осуществляют систематический анализ и регулирование групповых и личностных взаимоотношений в организации (фирме, корпорации), разбирают производственные и социальные конфликты, устраняют стрессогенные факторы и т. п. Для выполнения всех этих функций необходима специальная система информационного обеспечения, без чего невозможно реализовать многочисленные задачи по управлению человеческими ресурсами, включая управление трудовой мотивацией, планирование и контроль деловой карьеры, подбор и оценку работы каждого занятого.

На современном этапе развития рыночной экономики в России подобные службы управления человеческими ресурсами только начали складываться. Как правило, они пока имеют низкий организационный статус и не располагают достаточно квалифицированными кадрами специалистов в этой области. В результате они неспособны успешно выполнять весь комплекс задач по управлению персоналом на современном уровне. Даже в тех случаях, когда компании и другие экономические структуры уделяют этим вопросам внимание, современные методы управления персоналом применяются, как правило, выборочно и разрозненно, что существенно снижает их экономическую и социальную отдачу. Ныне только около четверти крупных отечественных фирм используют современные системы управления человеческими ресурсами. Между тем, на этапе информационной революции эти новые системы, в том числе их технологии, имеют решающее значение для результативной работы бизнеса. Сегодня, когда возросла роль личности каждого работника, такие системы в своей работе исходят из знания методов воздействия на мотивационные установки сотрудников, и из умения формировать и направлять их в соответствии с целями и практическими задачами организации.

В обстановке, когда цивилизованная рыночная экономика в России еще находится в стадии организации, перед управлением персоналом встают специфические задачи, связанные с неизбежными изменениями в экономической и общественно-политической сферах, с необходимостью своевременной адаптации занятых к новым условиям внешней и внутренней среды. Решение этой непростой задачи находится в прямой зависимости и от характера и от размеров экономической организации. На мелких и средних предприятиях России отдельными функциями управления занимаются, как правило, их непосредственные руководители, не имеющие необходимой подготовки, знаний и опыта.

В этой связи оптимальное решение проблем управления человеческими ресурсами представляет одну из важных стратегических задач социально-экономического развития страны сейчас и на перспективу. Ценный зарубежный опыт, его изучение и практическое применение в специфических условиях России следует рассматривать как немаловажный дополнительный ресурс экономического и социального прогресса. В частности, пересмотра требует оплата труда персонала, поскольку в большинстве случаев заработная плата не выполняет функцию стимулирования высококачественного труда, не обеспечивает процесс нормального воспроизводства рабочей силы, будучи не увязанной с конечными результатами. Между тем, уровень оплаты труда во многом определяется научно-техническим прогрессом и экономическим развитием в целом — низкая заработная плата блокирует внедрение дорогостоящей современной тех-



ники и технологий, а также лимитирует емкость внутреннего рынка, препятствуя тем самым скорейшему восстановлению докризисного уровня производства. Для ускорения этого процесса не менее важной задачей является сокращение безработицы, ибо для перехода к устойчивому экономическому развитию необходимо расширять занятость, а следовательно, и повышать доходы населения в целом. Безальтернативным условием устойчивого экономического роста были и остаются оптимальные пропорции распределительных отношений. Любые нарушения в этой сфере ведут к неприемлемым значениям квинтильных коэффициентов. Превышение максимально допустимого уровня квинтильного коэффициента, ныне наблюдаемого в России, свидетельствует о возможности возникновения в стране социальных конфликтов и потрясений. Поэтому в реализуемой современной модели экономической организации и управления непременно должна быть представлена сильная социальная политика.

Для России переходного этапа особое значение приобрела форсированная подготовка специалистов-управленцев, в том числе в сфере управления человеческими ресурсами. Прежде такие кадры в стране не готовились, но сейчас уже действуют многочисленные институты, центры, школы, призванные заполнить этот вакуум. Во многих случаях учебный процесс в отечественных образовательных структурах далеко небезупречен, поскольку базируется на зарубежных образцах, не учитывающих особенности социально-экономической и культурно-психологической обстановки в России. Кроме того, такие учебные заведения не всегда обеспечены высококвалифицированными преподавателями. Часть кадров управленцев проходит обучение за границей. Однако зарубежные учебные центры, естественно, готовят менеджеров по образцу и подобию специалистов, выпускаемых западными системами управления человеческими ресурсами, и на родине им приходится дополнительно обучаться, приспособляясь к реальной действительности. Серьезной препоной на путях внедрения в российский бизнес современных систем управления персоналом выступает авторитарный стиль управления, характерный для современной национальной экономики страны. Неслучайно новый кодекс о труде, практически легализующий произвол работодателя и полную зависимость от него каждого занятого и персонала в целом, не способствует оптимальному решению всей суммы проблем управления человеческими ресурсами, в том числе высокопроизводительному экономическому поведению работника на основе современной трудовой мотивации.

Таким образом, России еще предстоит решить комплекс очень сложных проблем для реализации общей стратегии социально-экономического развития, отвечающей требованиям современной эпохи.

## **ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА**

---

### **1. Документы международных организаций и статистические справочники**

1. Economist Intelligence Unit (EIU). London, 2000, 1999–2001. EIU Views Wire (Asia); EIU Data Services (Country Data, Country Indicators). Internet: [www.eiu.com](http://www.eiu.com).
2. Global Development of Finance. Wash., 2000.
3. Indicators of Science and Technology. Tokyo, 1999.
4. International Comparative Economic and Financial Statistics. Tokyo, 1967–1968, 1987, 1989, 1997, 1999, 2000.
5. International Financial Network. N. Y., 1999.
6. International Financial Network. N. Y., 2000.
7. International Financial Statistics. Supplement to 1965/66 Issues. Wash., 1966.
8. International Financial Statistics Yearbook. Wash., 1970, 1980, 1989, 1990, 1994, 1999, 2000, 2001.
9. International Trade. WTO. Wash., 1991, 1999.
10. Japan Almanac. Tokyo, 1994, 2000.
11. ILO. Yearbook of Labour Statistics. Geneva, 1967, 1980, 1997.
12. National Accounts Statistics. Wash., 1974, 1991, 1993, 1996, 1999.
13. New Internet Survey. Wash., 1999.
14. OECD. Economic Outlook. Paris, 1999, 2000.
15. OECD. Economic Survey. Paris, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999.
16. OECD. Main Economic Indicators. Paris, 1997, 2000.
17. OECD. Measurement of Value Added at Constant Prices. Paris, 1987.
18. OECD. National Accounts Statistics. Paris, 1996–2000.
19. States of the World, 1998. World Watch Institute. N. Y., 1998.
20. Statistical Abstract of the United States. Wash., 1992, 1997, 1999.
21. Trade Development Report. N. Y., 1997, 1999.
22. UNCTAD. The Growth of Capital Market Outlook. N. Y., 1999.
23. UNCTAD. Statistical Pocket Book. N. Y., 1996.
24. UN. System of National Accounts. Wash., 1993.
25. World Bank Atlas 2000. Wash., 2000.
26. World Bank Indicators, 1998. Wash., 1998.
27. World Development Indicators, 2000. Wash., 2000.
28. World Development Report. Wash., 1997, 1999/2000, 2000/2001, 2002.
29. World Economic Outlook. Wash., 1990, 1999.

30. World Economic Survey. Wash., 1984, 1998, 1999.
- 30a. World in 2002. The Economist. London, 2001. Internet: www.theworldin.com.
31. World Investment Report. N. Y., 1991, 1997, 1999.

## 2. Исследовательская литература

32. *Бажин И. И.* Информационные системы менеджмента. М., 2000.
33. *Барабанов М. В.* Изменение структуры конечного общественного продукта главных капиталистических стран. М., 1976.
34. *Барышева А. В.* Человеческий потенциал как основа национального экономического успеха // *Общественные науки и современность.* М., 1994. № 1.
35. *Ведута Е.* Социально эффективная экономика. М., 1999.
36. *Волгин А. П., Матирко В. П., Модин А. А.* Управление персоналом в условиях рыночной экономики: опыт ФРГ. М., 1992.
37. *Волков А. И.* Конфронтация или компромисс. М., 1986.
38. Воспроизводство конечного общественного продукта в США. М., 1966.
39. Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. В. И. Кушлина, Н. А. Волгина. М., 2000.
40. *Грязнова А. Г., Чечелева Т. В. и др.* Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства. М., 1997.
- 40a. *Гусаков Н. П., Зотова Н. А.* Национальные интересы и внешнеэкономическая безопасность России. М., 1998.
41. *Дадалко В.* Международное экономическое сообщество. М., 1999.
42. *Деягин М.* В ловушке глобализации // *Век. 2000.* 6–12 окт.
43. *Деягин М.* Россия в условиях глобализации // *НГ-Сценарии. 2001.* 11 апр. № 4 (60).
44. *Денисова И. П.* Цены и ценообразование. М., 1997.
45. *Денисон Э.* Исследование различий в темпах экономического роста. М., 1971.
46. *Долгов С. И.* Глобализация экономики. М., 1998.
47. *Дудорина В. А.* Информатика в управлении производством. М., 1999.
48. *Игнацкая М. А.* Восточная и Юго-Восточная Азия: финансово-экономический кризис и его последствия // *Деньги и кредит. 1999.* № 3, 5 (в соавторстве).
49. *Игнацкая М. А.* Диспропорциональность структуры общественного капитала — неустранимая закономерность рыночного хозяйства // *Экономист. 2001.* № 6.
50. *Игнацкая М. А.* Первая половина 90-х годов: уроки экономического кризиса в России // *Деньги и кредит. 1996.* № 4 (в соавторстве).
51. *Игнацкая М. А.* Россия 90-х годов: системный кризис переходной экономики // *Деньги и кредит. 1998.* № 8 (в соавторстве).
52. *Игнацкая М. А.* Современная экономика. М., 1998.

- 52а. *Игнацкая М. А.* Финансы, кредит и денежное обращение в развитых странах // *Экономист*. 2001. № 12.
53. *Иноземцев В. В.* Новая постиндустриальная волна на Западе. М., 1999.
54. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество, культура. М., 2000.
55. *Кендрик Д.* Совокупный капитал США и его формирование. М., 1978.
56. *Киреев А.* Международная экономика. М., 1997.
57. *Козырев А. К.* Информационные технологии в экономике. М., 2000.
58. *Кочетов Э. Е.* Геоэкономика, освоение мирового экономического пространства. М., 1999.
59. *Кузьминский А. И.* Модели развития экономики: зарубежный опыт // *Экономика и жизнь*. 1993. № 29 (июль).
60. *Кудров В., Шпилько Г.* Темпы и пропорции общественного производства в США. М., 1965.
- 60а. *Куницын А. В., Шмелев Н. П.* США и проблемы экономических отношений Восток — Запад. М., 1985.
61. Курс переходной экономики / Под ред. Л. И. Абалкина. М., 1997.
62. *Лунев В. Л.* Тактика и стратегия управления фирмой. М., 1999.
63. *Львов Д.* Будущее российской экономики // *Экономист*. 2000. № 12.
64. *Меддисон А.* Экономическое развитие в странах Запада. М., 1967.
- 64а. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения / Под ред. Л. Н. Красавиной. М., 2000.
65. Международный менеджмент / Под ред. С. Э. Пивоварова и др. СПб., 2000.
66. *Мельянцева В. А.* Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М., 1996.
67. *Меньшиков С. М.* Новая экономика. М., 1999.
68. МКХ: транснациональный капитал и развивающиеся страны. М., 1988.
69. Многонациональные корпорации и мировое развитие. ООН. Нью-Йорк, 1973.
70. Монополистическое ценообразование. М., 1980.
71. *Никитин С. М.* Проблемы накопления и экономического роста в капиталистических странах. М., 1977.
72. Общая теория денег и кредита / Под ред. Е. Ф. Жукова. М., 1998.
73. *Орешин В. П.* Государственное регулирование национальной экономики. М., 1999.
74. Особенности процесса накопления в развитых капиталистических странах. М., 1978.
75. *Полетаев А. В., Савельева И. М.* Циклы Кондратьева и развитие капитализма. М., 1993.
76. *Попов В. В.* Утопия или реальность XXI века // *Российский экономический журнал*. 1992. № 6.

77. *Попов В. В.* Нетерпение ума, или Зачем мы морочим голову словом «социалистический» // Российский экономический журнал. 1993. № 3.
78. Проблемы пенообразования в условиях современного капитализма. М., 1973.
79. *Прыкин Б. С.* Новейшая теоретическая экономика. М., 1998.
80. Развивающиеся страны Азии: перераспределительные системы и экономический рост. М., 1994.
81. Развитие корпоративных форм хозяйствования в России. М., 1998.
82. *Рымалов В. В.* Структурные изменения в мировом капиталистическом хозяйстве. М., 1978.
83. Страны Востока: вопросы внешней торговли и технологии. Вып. 3. Ч. 4. М., 1990.
84. Стратегическое планирование / Под. ред. Э. А. Уткина. М., 1998.
85. *Устинова Г. М.* Информационные системы менеджмента. М., 2000.
86. Финансы, денежное обращение, кредит / Под. ред. Л. А. Дробозиной. М., 2000.
87. ФПГ. Российский опыт: теория и практика. М., 1998.
88. *Храброва И. А.* Корпоративное управление. М., 2000.
- 88а. *Чуфрин Г. И.* Проблемы экономической интеграции в Азии: возможности, трудности и пределы. М., 1981.
- 88б. *Шмелев Н. П.* Всемирное хозяйство: тенденции, сдвиги, противоречия. М., 1987.
89. *Юрьева Т. В.* Социальная рыночная экономика. М., 1999.
90. Юго-Восточная Азия: государство и экономика. М., 1983.
91. *Adelman I., Morris C.* Comparative Patterns of Economic Development, 1850–1914. Baltimore, 1988.
92. *Adler P.* Workers and Flexible Manufacturing Systems // Journal of Organizational Behavior. 1996. № 12.
93. *Andrews B.* The Concept of Corporate Strategy. Homewood, 1991.
94. A New Vision of Development Cooperation for the 21<sup>st</sup> Century. OECF/World Bank Symposium Working Papers. Tokyo, 1997.
95. *Ansoff H.* Corporate Strategy. N. Y., 1975.
96. *Antczak R.* Theoretical Aspects of Currency Crises. Wash., 2000.
- 96а. *Appleby R. C.* Modern Business Administration. 6<sup>th</sup> ed. London. Financial Times. Pitman Publishing, 1994.
97. *Baker J.* Evaluating of Impact of Development Project on Poverty. Wash., 2000.
98. *Baldwin T., Magjuka R.* Organizational Training and Signal of Importance: Effects of Pre-Training Perceptions on Intentions to Transfer // Human Resource Development. 1998.
99. *Barthlett J., Caprio G., Levine R.* Banking Systems Around the Globe. Wash., 2000.
100. *Bartlett C., Ghoshal S.* Managing Across Borders: the Transnational Solution. Boston, 1992.

101. *Beenstock M.* Saving, Investment and Growth in the Industrialized Countries. World Saving, Prosperity and Growth. London, 1998.
102. *Bejar G., Milkovich G.* Human Resource Strategy of Business Level. Paper Presented at National Academy of Management Meetings. Chicago, 1993. Aug.
103. *Berg N.* Strategic Planning in Conglomerate Companies. N. Y., 1989.
104. *Bergsman J., Broadman H., Drebensov V.* Policy on Foreign Direct Investments. Wash., 2000.
105. *Bernardin H., Beatty R.* Performance Appraisal. Wash., 1997.
106. *Blades D. W.* Comparing Capital Stocks: Explaining Economic Growth. Amsterdam, 1993.
107. *Block F.* Postindustrial Possibilities. Berkeley, 1990.
108. *Bowman M., Anderson C.* Human Capital and Economic Modernization in Historical Perspective // The Fourth International Conference of Economic History. Paris, 1973.
109. *Boyle K., Klimoski R.* Importance of Quality of Self-Assessments: Role of Accountability. Chicago, 1995.
110. *Breaugh J.* Recruitment: Science and Practice. Boston, 1998.
111. *Brenner J., Kaeble H., Thomas M.* Income Distribution in Historical Perspective. Cambridge, 1991.
112. *Bretz A., Werbel I.* Performance Appraisal in Large Organization. Working Paper № 89. Center for Advanced Human Research Studies. Ithaca-N. Y., 1997.
113. *Broderick R., Boudrean J.* Human Resource Automation for Competitive Advantage. Working Paper of Cornell University Center for Advanced Human Resources Studies. Ithaca-N. Y., 1998.
114. *Bubnova N. B.* Governance Impact of Private Investments: Evidence from International Patterns of Infrastructure Risk Pricing. Wash., 2000.
115. *Buch C., Piazzolo D.* Capital and Trade Flows and the Impact of Enlargement. Kiel, 2000.
116. Bureau of National Affairs. Job Absence and Turnover Control, Personnel Policies Forum Survey. Wash., 1996. № 132.
117. *Burton G.* Manpower Planning. N. Y., 1996.
118. *Burvich E., Dvorkovich A.* Interest Rates and Domestic Borrowing Costs in the Medium-Term Perspective. Wash., 2000.
119. Capital Inflow and Outflow. London, 1997.
120. Can Equal Opportunity Be Made More Equal // Harvard Business Review. 1994. March–Apr.
121. *Carrel M., Elbert N., Hatfield R.* Human Resource Management. Orlando, Florida (USA), 2000.
122. *Cascio W.* Costing Human Resources. Boston, 1997.
123. *Chalykoff J., Kochan T.* Computer — Aided Monitoring: Its Influence on Employee Job Satisfaction and Turnover // Personnel Psychology. 1998. № 42.

124. *Charemza W., Shields K.* Predictability of Stock Markets with Disequilibrium Trading. London, 1999.
125. *Cohen B. J.* International Trade and Finance: New Frontiers for Research. Wash., 1997.
- 125a. *Cole G. A.* Management. Theory and Practice. 5<sup>th</sup> ed. Gosport: Ashford Colour Press Ltd., 1996.
126. Cooperative Establishments and Industrial Transformation. London, 1996.
127. *Cottarelli C., Doyle P.* Disinflation in Transition, 1993–1997. Wash., 1999.
128. *Cox T.* The Multicultural Organization // Academy of Management Executive. 1995. May.
129. *Cox T., Blake S.* Managing Cultural Diversity: Implications for Organizational Competitiveness // Academy of Management Executive. 1995. № 3.
130. *Curral S.* Labor — Management Trust: Its Dimensions and Correlates. Proceeding of the Forty-Fourth Annual Meeting of the Industrial Relations Research Association, 1998.
131. Current Issues in Labour Relations: An International Perspective. Berlin; N. Y., 1989.
132. *Daft R.* Organization Theory and Design. N. Y., 1994.
133. *Dailami M., Zeipziger D.* Infrastructure Project Finance and Capital Flows: A New Perspective. Wash., 1997.
134. *Deal E., Kennedy A.* Corporate Cultures. Wash., 1989.
135. *Dent C. M.* The European Economy. The Global Context. London, 1998.
136. *Devanna M., Tichy N.* Creating the Competitive Organization of the 21<sup>st</sup> Century: The Boundaryless Corporation // Human Resources Management. 1996. № 4.
137. Developing and Cultural Change: Cross-Cultural Perspectives. N. Y., 1997.
138. *Driver M., Brosseau K., Hunsaker P.* The Dynamic Decision. N. Y., 1994.
- 138a. *Drucker P.* The Next Society (A Survey of the New Future) // Economist. 2001. Nov. 3.
139. *Easterly W.* The Middle Class Consensus and Economic Development. Wash., 2000.
140. *Eccles R.* The Transfer Pricing Problems. Boston, 1995.
141. The Economist. London, 1995–2000.
142. Effects of European Union Accession. Pt. I: Budget and Financial Control. Paris, 1997.
143. *Ehrenberg R., Smith R.* Modern Labour Economics. London, 1994.
144. *Eichengreen B., Gregorio J., Ito T., Wyplosz C.* An Independent and Accountable IMF: Geneva Report on the World Economy. Wash., 1999.
145. *Eisenhardt K.* Control: Organizational and Economic Approaches // Management Science. 1995. № 16.
146. *Estrin S., Bevan A.* The Determinates of Foreign Direct Investment. Frederiksberg, 2000.

147. *Fakin B., Grombrughe A.* Fiscal Adjustments: Social Transfers and Efficiency of Public Spending. A Comparison with OECD Countries. Wash., 1997.
148. *Falünger J.* Growth, Distribution and Employment. Vienna, 1997.
149. *Flemming J., Micklewright J.* Income Distribution and Economic Systems. Paris, 1999.
150. *Financing Strategies: Features and Changes.* Lubeck-Travemünde (Germany), 1998.
151. *Fomrum C., Tichy N., Devanna M.* Strategic Human Resources Management. N. Y., 1989.
152. *Foulon J., Lanoie P., Laplante B.* Incentives for Pollution Control: Regulation and Public Disclosure. Wash., 2000.
153. *Freedman A.* The Changing HR Function. Wash., 1998.
154. *Furtado J., Belt T., Jammi R.* Economic Development and Environmental Sustainability: Policies and Principles for Durable Equilibrium. Wash., 2000.
155. *The Future of the World Economy.* United Nations Study by Leontief W. et al. N. Y., 1977.
156. *Garibaldi P., Brixiova Z.* Labor Market Institutions and Unemployment Dynamics. IMF. Working Paper. Wash., 1997.
- 156a. *Getting Better All the Time (A survey of Technology and Development) // Economist.* 2001. Nov. 10.
157. *Giavazzi F., Baldwin R., Berglöf E., Widgren M.* EU Reforms for Tomorrow's Europe. Frederiksberg, 2000.
158. *Gill B., Frank A.* World System Cycles, Crises and Hegemonic Shifts. London, 1997.
- 158a. *Gitter R.* Job Training in Europe: Lessons from Abroad // *Monthly Labour Review.* Geneva, 1997. Apr.
159. *Glass A., Saggi K.* Multinational Firms and Technology Transfer. Wash., 1999.
160. *Global Commodity Markets // World Bank Quarterly.* Wash., 1999.
161. *Global Economy in Transition / Ed. P. W. Daniels, W. E. Lewel.* London, 1997.
162. *Global Economic Prospects and Developing Countries, 2001.* Wash., 2000.
163. *Globalization and European Integration // Sixth EACES Conference.* Barcelona, 1999.
164. *Glueck W.* Business Policy and Strategic Management. N. Y., 1995.
165. *Goldsmith R.* Comparative National Balance Sheets. A Study of Twenty Countries. Chicago, 1995.
166. *Goldstein M.* Training in Organization. London, 1996.
167. *Haggard S.* The Political Economy and Financial Crisis. Wash., 1999.
168. *Hellman J., Jones G., Kaufman D.* Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence. Wash., 2000.
169. *Hill T. P.* The Measurement of Real Product. Paris, 1989.
170. *Hill C., Jones G.* Strategic Management. An Integrated Approach. Boston, 1992.



171. *Hofer C., Schendel D.* Strategy Formation: Analytical Concepts. Wash., 1988.
172. *Honohan P., Klingebiel D.* Controlling the Fiscal Costs of Banking Crises. Wash., 2000.
173. *Hood N., Young S.* The Economics of Multinational Enterprise. London, 1989.
174. *Hough G.* Development of the Accomplishment Record Method. Chicago, 1999.
175. *Hulin C.* Adaptation, Persistence and Commitment in Organization. — Handbook of Industrial and Organizational Psychology. 2<sup>nd</sup> ed. Palo Alto (Calif.), 1997.
176. Human Development in the 1980s and Beyond. N. Y., 1989.
177. Human Resource Management: Evolving Roles and Responsibilities / Ed. L. Dyer, G. Holder. Wash., 1994.
178. *Ilden D., Major D., Hollenbeck J., Sego D.* Team Research in the 1990s. N. Y., 1997.
179. Information Society and Development. London, 1998.
180. International Business Studies. Wash., 1999.
181. *Ivanter A., Peresetsky A.* The Development of the State Bond Markets. Wash., 1999.
182. *Jackson S.* Diversity in the Workplace. N. Y., 1996.
183. *Jackson S.* The Team Composition in Organizational Settings: Issues in Managing Diverse Workforce // Group Process and Productivity / Ed. J. Simpson, S. Warchel. Beverly Hills, 1995.
184. *Janis I.* Crucial Decisions: Leadership in Policymaking and Crisis Management. Wash., 1994.
185. *Janis I.* Victim of Groupthink. Boston, 1992.
186. *Janssen S.* The Effects of Product Market Competition. Globalization and Unions on Productivity. IMF. Working Paper. Wash., 1997.
187. *Janti M.* Essays on Income Distribution and Poverty. Boston, 1993.
188. *Jones E., Frost L., White C.* Coming Full Circle: An Economic History. Boulder, 1998.
189. *Jones G.* Transaction Costs, Property Rights and Organizational Culture: An Exchange Perspective // Administrative Science Quarterly. Paris, 1996. № 28.
190. *Keen C.* Moving Training from «Cost» to «Investment» // HR News. 1996. № 3.
191. *Kelly J.* Equal Opportunity Management. Ottawa, 1994.
192. *Klingebiel D.* The Use of Asset Management Companies in the Resolution of Banking Crises: Cross-Country Experience. Wash., 2000.
193. *Kolodco G. W.* Incomes Policy, Equity Issues and Poverty Reduction. IMF. Wash., 1999.
194. *Kunii A.* Corporate Culture and the Introduction of Information Technology. Tokyo, 2000.
195. *Kuwahara Y.* Industrial Relation System. New Interpretation. Tokyo, 1993.
196. *Kuznets S.* Capital in the American Economy. Its Formation and Financing. N. Y., 1961.
197. *Kuznets S.* Economic Growth of Nations. Cambridge, 1971.

198. *Kuznets S.* Long-term Changes in the National Income in the United States of America since 1870 // *The Income and the Wealth*. Cambridge, 1952.
199. *Kuznets S.* Population, Capital and Growth. London, 1974.
200. *Labich K.* HRM Update // *HR Magazine*. 1998. № 8.
201. *Lalls J.* Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms. Oxford, 1993.
202. *Latham A. J. H.* The Depression and the Developing World, 1914–1939. London, 1981.
203. *Lawler E., Rhodes H.* Information and Control in Organizations. N. Y., 1996.
204. *Lawrence P., Lorsch J.* Organization and Environment. N. Y., 1998.
205. *Lewis W. A.* Growth and Fluctuations, 1870–1913. London, 1978.
206. *Lieb-Doczy E., Meyer K.* Context Sensitivity of Post-Acquisition Restructuring: An Evolutionary Perspective. Frederiksberg, 2000.
207. *Liemt G.* Bridging the Gap: Four Newly Industrializing Countries and the Changing International Division of Labour. Geneva, 1998.
208. *Lindbeck A.* Lessons from Sweden. Institute for Advanced Studies, Paper № 50. Stockholm, 1998.
209. *Lindenberg M.* The Human Development. San Francisco, 1997.
210. *Lo Faro A.* EC Social Policy in 1997: The Dark Side of European Integration // *Comperative Labour Law Journal*. Los Angeles, 1998. № 1.
211. *Long J. B.* Economic Growth in the World Economy. Tübingen, 1993.
212. *London M.* Managing the Training Enterprise. San Francisco, 1997.
213. *Lorange P.* Corporate Planning. N. Y., 1994.
214. *Maanen J., Schein E.* Towards the Theory of Organizational Socialization. Cambridge, 1992.
215. *Mace M.* Directors: Myth and Reality. Cambridge, 1992.
216. *Maddison A.* Economic Progress and Policy in Developing Countries. London, 1970.
217. *Maddison A.* Dynamic Forces in Capitalist Development. N. Y., 1991.
218. *Maddison A.* A Standardized Estimates of Fixed Investment and Capital Stock at Constant Prices: A Long-Run Survey for 6 Countries. Flimz, 1992.
- 218a. *Maddison A.* The World Economy: A Millennial Perspective. Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris, 2001.
219. Management Development and Governance in Progress. Paris, 1998.
- 219a. Managing the World Economy or Reshaping World Society? Towards a Definition of Europe's Choices. Proceeding of EADI'S General Conference. Amsterdam, Sept. 1987. Geneva, 1989.
220. *Mann C.* Electronic Commerce: Issues for Domestic Policy and WTO Negotiations. Wash., 2000.
- 220a. Market Cultures: Society and Morality in the New Asian Capitalism (Pt. III: South Asian Capitalism) / Ed. R. W Hefner. Boulder (Col.), 1998.
221. *Martin R.* National Income in the United States, 1799–1938. N. Y., 1939.

222. *Masson P., Savastano M., Sharma S.* The Scope for Inflation Targeting. IMF Working Paper. Wash., 1997.
223. *Mathis R., Jackson J.* Personnel. Wash., 1992.
224. Measurement of Capital Studies in Income and Wealth. Chicago, 1990.
225. *Merchant K.* Control in Business Organizations. Boston, 1996.
226. *Meyer H.* A Solution to the Performance Appraisal // Academy of Management Executive. 1995. № 4.
227. *Meyer K., Tind A., Jacobsen M.* National Internationalization Process: SME on the Way. Frederiksberg, 2000.
228. *Michalopoulos C.* The Integration into the World Trading System. Wash., 1999.
229. *Micklewright J.* Education, Inequality and Transition. Florence, 2000.
230. *Milanovic B.* Social Transfers and Social Assistance. Wash., 2000.
231. *Miles R.* Macro Organizational Behavior. St. Monica, 1989.
232. *Miller D.* Strategy Making and Structure: Analysis and Implications for Performance // Academy of Management Journal. Wash., 1997. June 30.
233. *Miller D., Freisen P.* Organizations: A Quantum View. N. Y., 1989.
234. *Miller R.* Doing Business in New Markets: Global Opportunities and Challenges. London, 2000.
235. *Milkovich G., Boudreau J.* Human Resource Management. Boston, 1994.
236. *Minzberg H.* The Structuring of Organizations. N. Y., 1989.
237. *Moravec M., Tucker R.* Job Descriptions for the 21<sup>st</sup> Century // Personell Journal. 1997. June.
238. National State: Economic Regulation and Production Factors. London, 1995.
239. *Nelson R., Winter S.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, 1989.
240. *Nemetz P.* Flexible Manufacturing Strategies, Technologies and Structures. Wash., 1990.
241. *Noel M.* Building of Subnational Debt Markets: A Framework for Analysis, Policy Reform and Assistance Strategy. Wash., 2000.
- 241a. *Noriyuki Tomioka.* Causes of the Asian Crisis, Asian-style Capitalism and Transparency, IIPS Policy Paper 263E. July 2001. Tokyo, 2001.
242. *North D.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, 1997.
243. *Nuti D. M.* Codetermination: Profit Sharing and Full Employment // Advances in the Economic Analysis of Participating and Labour Managed Firms. Vol. 3. Chicago, 1998.
244. *Nuti D. M.* Profit Sharing and Employment: Claims and Overclaims // Industrial Relations. Vol. 36. № 1. London, 1996.
245. *Okita S.* Approaching the 21<sup>st</sup> Century: Japan's Role. Tokyo, 1992.
246. *Okita S.* The Development Economics and Japan. Lessons in Growth. Tokyo, 1990.
247. Organizational Life Cycles // Ed. J. Kimberly, R. Miles. San Francisco, 1990.

248. *Ouchi Yoshiro*. Human Resources and Economic Growth. Tokyo, 1997.
249. *Podkaminer L.* Three Essays on Inflation / The Vienna Institute for International Economic Studies. 1999. № 252. 1999.
250. *Peters T., Waterman R.* In Search of Excellence. N. Y., 1992.
251. *Porter M.* The Competitive Advantage of Nations. N. Y., 1998.
252. *Porter M.* Competitive Strategy // Techniques for Analysing Industries and Competitors. N. Y., 1989.
253. *Prahalad C. Doz Y.* The Multinational Misson: Balancing Local Demands and Global Vision. N. Y., 1987.
254. Public Management Forum. Published by SIGMA. Paris, 1999.
255. Public Service Training Systems in OECD Countries. Paris, 1997.
256. *Pucik V.* Globalization and Human Resource Management // Globalizing Management / Ed. V. Pucik, N. Tichy, C. Barnett. N. Y., 1996.
257. *Quinn J.* Strategies for Change: Logical Incrementalism. N. Y., 1995.
258. *Rama M.* Efficient Public Sector Downsizing. Wash., 1997.
259. *Reich R.* The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21<sup>st</sup> Century. N. Y., 1996.
260. *Rhodes S., Steers R.* Managing Employee Absenteeism. Wash., 1994.
261. *Richands M.* Setting Strategic Goals and Objectives. St. Paul, 1986.
262. *Ritzen J., Easterly W., Woodcock M.* On «Good» Politicians and «Bad» Policies: Social Cohesion, Institutions and Growth. Wash., 2000.
263. *Rosenberg N.* Technology and the Economic Growth. Stanford, 1997.
264. *Rumett R.* Strategy, Structure and Economic Performance. Boston, 1993.
265. *Saggi K.* Trade, Foreign Direct Investment and International Technology Transfer: A Survey. Wash., 2000.
266. *Schaechter A., Stone M., Zelmer M.* Adapting Inflation Targeting: Practical Issues. IMF. Wash., 2000.
267. *Schermerhorn J., Templer A., Cattaneo R., Hunt J., Osborn R.* Managing Organizational Behaviour. Toronto; N. Y., 1992.
268. *Schwarz T., Satola D.* Telecommunication Systems in World Economy. Wash., 2000.
269. *Shapiro K., Varian H.* Information Rules. Wash., 1999.
270. Share Investments and Distribution. Oxford, 1995.
271. *Shatz H., Venables A.* The Geography of International Investment. Wash., 2000.
272. *Singh R., Laurila J.* Recent World Economic Developments and Policy Issues in Sustainability of Growth. Wash., 1999.
273. *Smeeding T. O'Higgins M.* Poverty, Inequality and Income Distribution: Comparative Perspective. N. Y., 1998.
274. *Smither J., Wohlers A., London M.* Effects of Leader Agreement and Type of Feedback on Reaction to Upward Feedback // Working Paper of Society for Industrial and Organizational Psychology. Quebec, 1997. May.

275. *Socimano A.* Globalization and National Development at the End of the 20<sup>th</sup> Century: Tensions and Challenges. World Bank. Wash., 1999.
276. *Solomon C.* Corporate Response to Work Force Diversity // *Personnel Journal*. 1994. Aug.
277. Strategy and Marketing in Increased Competitiveness. Conference Papers. Geneva, 1998.
278. *Streeten P.* Human Development: Means and Effects // *American Economic Review*. N. Y., 1998. № 4.
279. *Studies in Income and Wealth*. Princeton, 1990.
280. *Taksa L.* Scientific Management: Technique or Cultural Ideology // *Journal of Industrial Relations*. Wash., 1997. Sept.
281. *Tanzi V.* The Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective. IMF Paper. Wash., 1997.
282. Technical Change, Employment and Investment / Ed. by Z. Jörberg, N. Rosenberg. Lund (Sweden), 1982.
283. *Thurow L.* The Zero Sum Solution. N. Y., 1989.
284. *Toffler A.* The Third Wave. Wash., 1980.
285. *Torrington D., Hall L.* Personnel Management — A New Approach. N. Y.; London, 1987.
286. *Townley P.* Global Business and Labour Force in the Next Decade. — Across the Board. 1996. Jan.–Febr.
287. *Triplett J. E.* Technology and Capital Formation. Cambridge, 1997.
288. *Urata S.* Sources of Economic Growth and Structural Change: An International Comparison. London, 1997.
289. US Congress. Office of Technology Assessment. The Electronic Supervisor: New Technology, New Tensions. Wash., 1997.
290. *Vance S.* Corporate Leadership. Boards of Directors and Strategy. N. Y., 1983.
291. *Vancil R.* Decentralization: Managerial Ambiguity by Design. Boston, 1989.
292. *Vanek J.* Worker's Profit Participation, Unemployment and Keynesian Equilibrium // *Advances in the Economic Analysis of Participating and Labor-Managed Firms*. Vol. 2. Wash., 1997.
293. *Waal A.* Personal Development and Transformation for Business Managers. IMF. Wash., 1997.
294. *Walker J.* The Future Human Resource Function. N. Y., 1996.
295. *Walker J., Bechet T.* Defining Effectiveness and Efficiency Measures in the Context of Human Resource Strategy // *Strategic Human Resource Planning* / Ed. R. Niehaus, K. Price. N. Y., 1991.
296. *Wanous J.* Labor Organizational Entry. Boston, 1997.
297. *Weatherly J.* Dare to Compare for Better Productivity // *HR Magazine*. 1997. Sept.
298. *Wei Shang-Jin.* Corruption Composition of Capital Flows and Currency Crisis. Wash., 2000.

299. *Welfens P.* Economic Aspects of European Union. Paris, 1999.
300. *Wells L., Wint A.* Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investments. Wash., 2000.
301. *Winterle M.* Work Force Diversity: Corporate Challenges, Corporate Responses. N. Y., 1994.
302. World Economy and Natural Resources. Ottawa, 1991.
303. World Economy in Transition. Wash., 1997.
304. World Savings, Prosperity and Growth. London, 1998.
305. *Whorf K.* World Languages. N. Y., 1987.

### 3. Периодические издания

- 305a. Ведомости. М.
306. Вечерняя Москва. М.
307. Деньги и кредит. М.
308. Известия. М.
- 308a. Коммерсантъ. М.
309. Мировая экономика и международные отношения. М.
310. Московский комсомолец. М.
311. Наука и жизнь. М.
312. Новая газета. М.
313. Независимая газета. М.
314. Новые Известия. М.
315. Общественные науки и современность. М.
316. Российский экономический журнал. М.
317. Экономика и жизнь. М.
318. Экономист. М.
319. Экономические науки. М.
320. Эксперт. М.
321. Administrative Science Quarterly. Paris.
322. American Economic Review. Wash.
323. Asiaweek. Hongkong.
324. Comparative Labour Law Journal. Wash.
- 324a. Economist. London, 1999–2002. Internet: [www.economist.com](http://www.economist.com).
325. Far Eastern Economic Review. Hong Kong.
326. Financial Times. London.
327. Harvard Business Review. Colorado.
- 327a. Herald Tribune. London.
328. HR Magazine. Minneapolis.
329. HR News. Minneapolis.

- 330. Human Resource Management. Wash.
- 331. Industrial Relations. London.
- 331a. IT Asia. Singapore.
- 332. Journal of Industrial Relations. Wash.
- 333. Journal of Organizational Behavior. Wash.
- 334. Journal of World Business. N. Y.
- 335. Management Science. London.
- 336. Monthly Labour Review. ILO. Geneva.
- 337. New York Times. N. Y.
- 338. Personnel Psychology. Boston.
- 339. Transition. The World Bank Group. Wash.
- 340. World Bank Quarterly. Wash.

## Издательство УРСС

специализируется на выпуске учебной и научной литературы, в том числе монографий, журналов, трудов ученых Российской академии наук, научно-исследовательских институтов и учебных заведений. Мы предлагаем авторам свои услуги на выгодных экономических условиях. При этом мы берем на себя всю работу по подготовке издания: от набора, редактирования и верстки до тиражирования и распространения.



Среди вышедших и готовящихся к изданию книг мы предлагаем Вам следующие:

*Нестеренко А. Н.* Экономика и институциональная теория.

*Дараган В. А.* Игра на бирже.

*Николаева О. Е., Алексеева О. В.* Стратегический управленческий учет.

*Николаева О. Е., Шишкова Т. В.* Управленческий учет.

*Николаева О. Е., Шишкова Т. В.* Международные стандарты финансовой отчетности.

*Николаева О. Е.* Толковый англо-русский словарь основных терминов управленческого и финансового учета.

*Евстигнеев В. Р.* Финансовый рынок в переходной экономике.

*Евстигнеев В. Р.* Портфельные инвестиции в мире и России: выбор стратегии.

*Бурлачков В. К.* Денежная теория и динамичная экономика: выводы для России.

*Шевченко И. Г.* Стратегический анализ рынка акционерного капитала России.

*Русинов В. Н.* Финансовый рынок. Инструменты и методы прогнозирования.

*Киселева И. А.* Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений.

*Епифанов В. А., Паньковский А. А.* Государственное управление финансами и кредитом в современных условиях хозяйствования.

*Епифанов В. А., Паньковский А. А.* Финансовый менеджмент: понятие, направления и практика реализации.

*Карбовский В. Ф.* Краткосрочное инвестирование на рынке акций.

*Хасис Л. А.* Розничные торговые сети в современной экономике.

*Хасис Л. А.* Закономерности развития российских розничных торговых сетей.

*Хасис Л. А.* Мировая розничная торговля — основные тенденции.

*Альсевич В. В.* Введение в математическую экономику. Конструктивная теория.

*Назаров М. М.* Массовая коммуникация в современном мире.

*Медведева Е. В.* Рекламная коммуникация.

*Н. Л. Маренков:*

Основы управления инвестициями.

Рынок ценных бумаг и биржевое дело.

Антикризисное управление: контроль и риски коммерческих банков и фирм в России.

Экономическая теория цены и ценообразования в рыночных отношениях в России.

Теория бухгалтерского учета. (С соавт.)

Налоги и ошибки учета в предпринимательской деятельности в России.

Международные стандарты бухгалтерского учета, аудита и учетная политика российских фирм. (С соавт.)

По всем вопросам Вы можете обратиться к нам:

тел./факс (095) 135-42-16, 135-42-46

или электронной почтой URSS@URSS.ru

Полный каталог изданий представлен

в Интернет-магазине: <http://URSS.ru>

**Издательство УРСС**

Научная и учебная  
литература



# Издательство УРСС



Представляет Вам свои лучшие книги:

## Политэкономия

*Москвин Д. Д.* Основы экономической теории. Политэкономия.

*Москвин Д. Д., Биништок Ф. И. и др.* Проблемы социальной справедливости в зеркале современной экономической теории.

*Субботин А. К.* Границы рынка глобальных компаний.

*Бузгалин А. В., Колганов А. И.* Глобальный капитал.

*Мартынов А. В.* Системная трансформация и реалии постсоциалистического мира.

*Бабурин В. Л.* Инновационные циклы в российской экономике.

*Келле В. Ж.* Инновационная система России: формирование и функционирование.

*Маркарян К. В.* Общая теория постиндустриального государства.

*Маркарян К. В.* Закон сохранения капитала.

*Липина С. А.* Социо-экономика России переходного периода (1991–2003).

## Региональная экономика

*Лексин В. Н., Швецов А. Н.* Муниципальная Россия: Социально-экономическая ситуация, право, статистика (энциклопедический справочник). Т. 1–5.

*Лексин В. Н., Швецов А. Н.* Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития.

*Швецов А. Н.* Государственная поддержка российских городов.

*Швецов А. Н.* Экономические ресурсы муниципального развития.

*Климанов В. В.* Региональные системы и региональное развитие в России.

*Полынёв А. О.* Межрегиональная экономическая дифференциация.

*Зубаревич Н. В.* Социальное развитие регионов России.

*Битюкова В. Р.* Социально-экологические проблемы развития городов России.

*Егоров Д. И., Кутулина О. М., Реймер Л. А.* Сравнительный экономический анализ региональной экономики (проблемы теории и практики).

*Буреш О. В., Раимова А. Т.* Совершенствование регионального управления в условиях рынка.

Краткосрочное прогнозирование регионального развития в условиях неполной информации. Под ред. *Албегова М. М.*

*Ресин В. И., Попков Ю. С.* Развитие больших городов в условиях переходной экономики.

*Ресин В. И., Дарховский Б. С., Попков Ю. С.* Вероятностные технологии в управлении развитием города.

**Издательство  
УРСС**

**(095) 135-42-46,  
(095) 135-42-16,  
URSS@URSS.ru**

## **Наши книги можно приобрести в магазинах:**

«Библио-Глобус» (м. Лубянка, ул. Мясницкая, 6. Тел. (095) 925-2457)

«Московский дом книги» (м. Арбатская, ул. Новый Арбат, 8. Тел. (095) 203-8242)

«Мосива» (м. Охотный ряд, ул. Тверская, 8. Тел. (095) 229-7355)

«Молодая гвардия» (м. Полянка, ул. Б. Полянка, 28. Тел. (095) 238-5083, 238-1144)

«Дом деловой книги» (м. Пролетарская, ул. Марсиская, 9. Тел. (095) 270-5421)

«Гнозис» (м. Университет, 1 гун. корпус МГУ, комн. 141. Тел. (095) 939-4713)

«У Кентавра» (РГТУ) (м. Новослободская, ул. Чапаева, 15. Тел. (095) 973-4301)

«СПб. дом книги» (Невский пр., 28. Тел. (812) 311-3954)