

правовой документации, регламентирующей использование результатов научных исследований;

3) трудности распределения прав, возникающих при использовании объектов собственности в хозяйственной деятельности, связанные, прежде всего, с неограниченностью и легкостью тиражирования основных ресурсов интеллектуальной экономики: информации, знаний, компетенций и тому подобное, создают значительные сложности спецификации и защиты прав интеллектуальной собственности;

4) высокий удельный вес "теневых секторов" в современной экономике Украины и в информационном секторе в частности и соответствующее разделение прав на легальные, нелегальные и полуперегранные, а также слабая возможность определения границ легальности и нелегальности при использовании новейших достижений научно-технического прогресса усугубляют неустойчивость институциональной среды и препятствуют эффективному взаимодействию субъектов хозяйствования во всех сферах экономики.

Актуальность интеграции экономического и правового подходов при анализе собственности в современном информационном обществе не вызывает сомнения. Решение этой и других задач, связанных как с использованием собственности, так и спецификацией прав, возникающих при таком использовании, следует начинать с разработки методологической базы исследования категории собственности в постиндустриальном обществе, а также разработки механизма модернизации отечественной правовой системы в сторону англосаксонской, эффективность которой достаточно хорошо доказана представителями неинституционального подхода. При этом основное внимание необходимо уделять вопросам распределения прав собственности на интеллектуальные продукты, являющиеся основой обеспечения конкурентных преимуществ в постиндустриальном обществе, что является весьма перспективным направлением для дальнейших научных исследований в этой области.

Литература: 1. Собственность и хозяйственный механизм в условиях обновления экономики / Под ред. С. В. Мочерного. – Львов: Свит, 1993. – 176 с. 2. Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д. С. Львова. – М.: Экономика, 2005. – 640 с. 3. Эффективный экономический рост: теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. Т. В. Человой. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с. 4. Дубнов А. П. Собственность и экономические цели. – Новосибирск: Наука; Сиб. отделение, 1990. – 340 с. 5. Илюшечкин В. П. Эксплуатация и собственность в сословно-классовых обществах. (Опыт системно-структурного исследования). – М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1990. – 436 с. 6. Полуденный Ю. А. Новая собственность. – М.: Прометей, 1990. – 116 с. 7. Хохлов М. Про економічний зміст категорії власності в транзитивній економіці // Економіка України. – 2002. – №1. – С. 36 – 43. 8. Рыбалкин В. Рынок как экономический институт собственности // Экономика Украины. – 2001. – №2. – С. 42 – 49. 9. Гриценко А. Сумісно-розділені відносини: праця, власність і влада // Економіка України. – 2003. – №3. – С. 50 – 58. 10. Петраков Н. Отношения собственности: анализ трансформации в переходной экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – №2. – С. 13 – 20. 11. Прудон П. Ж. Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти. – М.: Республика, 1998. – 368 с. 12. Бальцеревич Л. Социализм, капитализм, трансформация: Очерки на рубеже эпох: Пер. с польск. – М.: Наука, Изд. УРАО, 1999. – 352 с. 13. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2002. – 280 с. 14. Нестеренко А. Н. Экономическая и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с. 15. Закон України "Про власність" від 07.02.1991 р. №697-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №20. – Ст. 249. 16. Этгертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 208 с. 17. Тамбовцев В. Улучшение защиты прав собственности — неиспользуемый резерв экономического роста России // Вопросы экономики. – 2006. – №1. – С. 22 – 38. 18. Бренделева Е. А. Неинституциональная теория. Учеб. пособие / Под ред. М. Н. Чепурина. – М.: ТЕИС, 2003. – 254 с.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2007 р.

УДК 338.246

**Малахова Н. Б.
Каминская Т. М.**

СМЫСЛОВОЕ РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ "УПРАВЛЕНИЕ", "МЕНЕДЖМЕНТ", "РЕГУЛИРОВАНИЕ"

The author of the article tries to measure a number of terms, that have a lot in common with the conception "management" but its differences are connected with the joining of very important factors of variable capital and the constant one in almost all productive systems.

В практике управления производственными системами все чаще используется понятие "менеджмент", высшие учебные заведения развернули широкую сеть подготовки менеджеров различного профиля, специальности "Менеджмент организаций" и "Менеджмент внешнеэкономической деятельности" приобрели в Украине массовую популярность. О необходимости внедрения современных методов менеджмента много говорят, написаны многочисленные учебники [1 – 5]. Однако устоявшегося и общепризнанного представления о сути понятия "менеджмент" и соответствующего ему явления пока что нет, многообразие определений понятия вносит разночтения; научные исследования сдерживаются отсутствием смыслового разграничения с такими смежными понятиями, как "управление", "регулирование", "организация", "руководство" и т. д. [3, с. 28]. В паспортах научных специальностей, по которым предусматривается защита диссертаций в Украине, не содержится смысловая дифференциация, предполагая тождество вышеперечисленных понятий как синонимов [6].

Используя традиции западных учебников по менеджменту, подчеркивающих тесную связь между понятиями согласно формуле "Менеджмент — это управление", следует показать общие и специфические черты названных понятий, предполагая, что это вовсе не взаимозаменяемые синонимы, а характеристики сопряженных систем, имеющие самостоятельное смысловое значение [1; 2]. Задачей данной статьи намечено выявление методологических основ разграничения данных понятий, что послужит уточнению границ использования каждого из понятий, углублению взаимопонимания между исследователями и более глубокому, четкому, инструментальному развитию соответствующих форм применения этих категорий в хозяйственной деятельности.

Применяя гносеологический принцип восхождения от абстрактного к конкретному, вспомним, как трактуется управление в системном подходе, например, у Н. Винера, основателя науки об общих принципах управления любыми системами — кибернетики: управление — это целенаправленное влияние субъекта на объект, при обязательном наличии ответной реакции, возникновении обратной связи, взаимного действия [7; 8]. Субъектом управления могут выступать отдельные люди, группы людей и иные сущности, способные навязывать другим системам свои цели поведения [9]. Объектом управления могут быть предметы, разнообразные процессы, отношения, связи, а также люди или группы людей. Важно заметить, что люди выделяются из указанного перечня как наиболее сложный, многофакторный, наиболее неопределенный объект управления, поэтому не случайно именно по отношению к управлению людьми, организованными в различных форматах, применяется чаще всего категория "руководство": руководитель трудового коллектива, руководитель партии, классный руководитель и т. д. Заметим, что даже как-то неловко говорить о руководстве и руководителях процессами трения, например, о "руководстве" машинами, компьютером, велосипедом и другими неживыми, неодушевленными системами. Это значит, что понятие "руководство" является составной частью множества ситуаций управления, однако со-

ставной, меньшей частью этого множества, или же более конкретной формой абстракции "управление", относящейся только к той части объектов воздействия, которые обладают сознанием, — отдельным людям, группам людей, сообществам.

Восхождение к еще более узкому, конкретному понятию происходит, если рассмотрим воздействие на людей в условиях производственных систем. Управление людьми в производственных условиях, управление, ориентированное на достижение главного критерия эффективной деятельности — получение прибыли, причем с позиций рыночных принципов хозяйствования, является менеджментом. Менеджмент, таким образом, — это производственное управление, в первую очередь, обусловленное влиянием на других людей с целью осуществления производственных целей. Управление автомобилем не относится к менеджменту, поскольку предполагает влияние человека на неодушевленную систему, непосредственно не связано с максимизацией прибыли в экономическом ее значении и не содержит обязательного требования учитывать рыночные закономерности хозяйствования. Если же управление автомобилем и присутствует, а сам автомобиль используется в качестве средства труда людей в производстве товаров, то объектом управления в производстве выступает не автомобиль, а деятельность людей и человеческие взаимоотношения. Управление людьми и социальными связями между ними является первым признаком наличия менеджмента в отличие от более широкого состояния — управления.

Менеджмент — узкая, специфическая, своеобразная часть множества ситуаций управления, поэтому обладает всеми признаками управления (наличие субъекта, объекта, принципов взаимосвязи), но несет конкретные специфические черты. Своеобразие менеджмента состоит в том, что объектом влияния являются люди в производственных системах. Не всякое управление можно отнести к менеджменту, но всякий менеджмент по коренной сути, природе своей — управление, специфическое в смысле связи с производственными системами. Данная точка зрения делает ударение на сопряженности систем анализа, а не на их подмене, как это часто происходит в обыденном понимании, когда управление и менеджмент отождествляются. На взгляд авторов, это сущности не равноценные, не полностью подобные, следовательно, не взаимозаменяемые синонимы в лингвистическом понимании. Выступая инструментами различных языковых, лингвистических систем, они имеют право на бытие и фактически существуют как самостоятельные единицы со своим самобытным значением. Связывать менеджмент как простой перевод слова "управление" с английского или другого языка неправомерно. Наличие синонимов к слову "управление" во многих языках подтверждает существование тонких нюансов, трудноуловимых отличий, обусловленных многообразием реальной жизни и человеческой практики.

Так, "организация" в смысле деятельностного процесса (в отличие от понятия "организации" как упорядоченной единицы поведения) всегда является неотъемлемой функцией любого процесса совместного функционирования и не заслуживает включения в один иерархический ряд с управлением. "Администрирование" предполагает распределение функций, ресурсов, усилий и координацию объектов влияния без права принятия решений со стороны субъекта. "Регулирование" означает воздействие на объект в интересах третьих лиц, например, государственное регулирование характеризует возможность государственных органов повлиять на хозяйствующих субъектов с позиций соблюдения интересов всего социума в целом и всего населения в целостности, а не только с позиций корпоративных интересов отдельных отраслей, групп производителей (учреждений и предприятий), государственных органов власти, субъектов государственной собственности. Напротив, государственное регулирование предназначено по сути своей для воздействия силами государственных органов на различные элементы общества, на представителей всех форм собственности, в том числе на государственные и не-

государственные предприятия, для соблюдения интересов всего социума, для защиты и выражения интересов единства социальной целостности.

Под "производством" понимается разновидность такой социально-экономической системы, которая ориентирована на создание товарных ценностей (материально-вещественных, интеллектуальных, коммуникационных, духовных), предназначенных для потребления другими людьми. В рыночном аспекте производством следует считать и сферу создания вещественных продуктов, и сферу услуг, превращающих результаты и процессы человеческой деятельности в товары. Поэтому создание медицинских, образовательных, транспортных и других услуг носит характер производства товаров. В целях научного анализа пока не будем уточнять, каким способом ценности попадают к потребителям — путем непосредственной принудительной передачи, дарения либо предпринятой поставки, как, например, происходит внутри предприятия, или же путем обмена на деньги, либо другие эквиваленты, то есть путем превращения в товар и его продажи. Сейчас, прежде всего, важна специфика рыночного производства товаров как своеобразного объекта управления.

В чем кроется специфика производственных систем? Существование и развитие любого производства зависит от одновременного использования двух типов ресурсов, и соответственно, двух типов капитала — постоянного и переменного. Источников существования и развития любых производственных систем два. Первопричинами возникновения и развития производства выступают ресурсы двух типов, обуславливающие издержки как постоянные, так и переменные, причем способы их измерения принципиально различны. Однако соединяясь в едином потоке, они рождают единую сущность — продукт как результат производственной деятельности и товар как результат его коммерческой реализации.

И постоянный, и переменный капитал могут иметь как овеществленную, так и неовеществленную форму. Это значит, что живой труд учитывается не только в затратах переменных ресурсов. В качестве знаний, опыта, информации, объектов интеллектуальной собственности, а также научных достижений он представлен и в постоянной части производственных издержек. Иначе говоря, нельзя сказать, что постоянный капитал носит только овеществленную форму труда в виде основных фондов, финансовых инвестиций.

Качественное своеобразие заключается в том, что в расчете на единицу конечного результата производства эти издержки измеряются по-разному.

С постоянными (основными) издержками связывают неделимые ресурсы, отнесенные на все количество произведенной продукции, поскольку их включение в производство не зависит от количества выпущенной продукции. Они определяют масштаб производства для данной технико-технологической системы, отражают оптимальный совокупный объем выпуска товара, играют ведущую роль в формировании органического строения совокупного капитала данного предприятия, потому что в зависимости от выбора срока реновации устанавливается размер их издержек на единицу выпуска. Как известно, выбирая варианты ускоренной амортизации, каждый собственник стремится как можно быстрее перенести стоимость основных средств на цену готовой продукции, что приводит к удорожанию выпущенного товара. Прогнозируя свой совокупный объем выпуска на вложенный первоначальный капитал, собственник заранее предполагает важнейшую составляющую часть калькуляции единицы выпуска и тем самым характер себестоимости и цены своего товара. Амортизация выполняет ту же роль планирования определяющей части цены, только в рамках заранее установленных либо оговоренных (в инструкциях, традиционных нормативах, законодательных предписаниях) сроков износа основного капитала.

Регулируя нормы амортизации инструментами государственных институтов, например, законами о налогообложении размеров используемого основного капитала, о порядке переноса его в затраты производителя, о классификации основных средств на налогооблагаемые группы, государство располагает важным рычагом влияния на издержки, цены, прибыль товаропроизводителей в интересах населения как

совокупного потребителя, но не всегда использует этот рычаг. Амортизационная политика могла бы стать действенным рычагом общественно-экономического влияния в условиях рыночной экономики, когда средства прямого, директивного влияния на частное производство резко сократились. Особенно могла бы повлиять на инфляцию. Но пока амортизационная политика в процессах рыночной трансформации в Украине таким инструментом влияния в интересах социума не стала.

Особенно интересным способом в ресурсах присутствия во времени является изменение характеристик ресурсов в потоке движения и взаимодействия, соответствующая замещаемым альтернативам. "Время — деньги" в таком контексте означает, что за определенный временной промежуток использования вложенных средств можно было бы получить иное количество других полезностей, денежно сопоставимых с потерей или приобретением от данного производства.

Поскольку периоды реновации основного капитала всегда достаточно протяжены во времени, то обычно их эффективность сравнивают по признаку: насколько больше за этот же период в других производственных условиях вложенный капитал мог бы принести доход либо потери. Возникает понятие альтернативной эффективности замещения ресурсов или способов их обработки.

В этом же ракурсе следует уточнить научное понимание критериев для долгосрочного и краткосрочного периодов хозяйствования. Пока что распространено представление о кратких сроках хозяйствования в пределах 1 – 3 – 5 лет, а долгосрочных – на периоды свыше 5 – 10 – 20 – ... лет. Академическое разграничение краткосрочного и долгосрочного периодов связывают с тем, большая или меньшая часть факторов производства может быть изменена собственником в течение выбранного периода [4]. Авторами предлагается практический критерий долгосрочности связывать не с абсолютными значениями промежутков времени, а сопоставлять со сроками реновации и скоростью оборота первоначально вложенного основного капитала. Оборот торгового и финансового капитала происходит значительно быстрее, чем возврат капитала, вложенного в непосредственное производство, тем более вложенного в научную деятельность, особенно в развитие фундаментальных наук. Разумеется, границы между краткими и долгими сроками хозяйствования в таких сферах производства сильно отличаются и не связаны просто с числом лет, а соотносятся с периодами реновации вложенных постоянных издержек.

Любопытно, что есть много общего в свойствах воспроизводства природных ресурсов и воспроизводства основного капитала. Известно, что в процессе неорганической эволюции в природе очень долго создавались природные полезные ископаемые, воспроизводство этих ресурсов естественно-природным путем равноценно большим периодам времени, а соответственно, большим деньгам. Потратить, израсходовать, уничтожить такие ресурсы можно достаточно быстро, а воспроизвести — чрезвычайно долго и дорого, по крайней мере в сопоставлении со сроками человеческой жизни или жизни многих поколений людей. Фактически можно было бы говорить о самом длительном воспроизводстве всех природных ресурсов в сравнении со сроками их потребления. Следовательно, во-первых, природные ресурсы имеют много сходств с воспроизводством основного капитала; во-вторых, по альтернативам непосредственно природного замещения они сопоставимы с очень большими деньгами и чрезвычайно дороги; в-третьих, для удешевления их научно-технический прогресс постоянно стремится найти искусственные заменители природным ресурсам и способы их технологического воспроизводства.

Фактор времени выражается и в изменении переменных ресурсов — цены на них постоянно растут, поэтому, даже изыскивая пути экономии их удельных расходов на единицу выпущенной продукции, получаем в результате постоянную тенденцию роста кривой удельных переменных издержек. В отличие от постоянных издержек, благодаря делимости на единицу выпуска, переменные издержки можно вовлекать в производство периодическими порциями, то есть закупать снова и снова. Проблема времени в этой связи возникает еще и в другом ракурсе. Купить сегодня подешевле, но по-

нести затраты на хранение, складирование, на риски потерь и неопределенности, или же купить позже, но дороже — вот какова цена времени. Ведь в условиях несовершенной конкуренции действует закон неизбежного роста цен как результат постоянного стремления производителей к монопольной ренте. Время измеряется разнообразными транзакционными издержками, которые добавляют многообразия в выбор вариантов замещения используемых ресурсов в управлении производством.

Изменение постоянных и переменных издержек во времени значительно ускоряется в индустриальную и постиндустриальную стадии товарно-рыночной эволюции. Их альтернативное оценивание через финансовые показатели превращает деньги в важнейший и самый привлекательный товар, а расщепление правомочий собственности делает операции с деньгами — заместителями ценностей — распространенными и массовыми, например, спекулятивные сделки на фондовых и валютных биржах. Но и во внутрифирменном управлении эта динамика весьма заметна в ускорении потокового характера производственных изменений. Учитывая ускорение потоковой динамики в перенесении издержек двух типов, возможности их постоянного замещения и варьирования ценами ресурсов во времени, а также учитывая функциональную зависимость между быстро меняющимися условиями и размерами выпуска товаров, приходим к следующему выводу: все эти сложности делают процесс управления производственными системами все более специфическим, профессионально углубляющимся на множество отдельных операций и побуждают воплотить эту многообразную сферу деятельности качественно более точным термином — менеджмент.

Таким образом, менеджмент — это такое управление людьми в производственных системах, когда преследуются цели выпуска товаров для получения максимума прибыли на основе рыночных принципов взаимодействия с поставщиками и покупателями. Эта специфическая форма более широкого понятия "управление" подобна тому, как льдина является своеобразной формой существования воды при определенных условиях. Стоит точно выделить условия выбора объекта воздействия и методов влияния на него, как широкий смысл управления может превратиться в иную сущность — менеджмент. В понятии "регулирование" акцент смещен на подчеркивание определенных интересов воздействия. В смысле узкоспециализированного производственного управления менеджмент уже присутствует в многочисленных исследованиях отечественных экономистов, но пока не признается паспортами научных специальностей научным вкладом в развитие экономической теории и практики менеджмента.

Литература: 1. Менеджмент и рынок: германская модель. Учеб. пособие / Под ред. У. Рора, С. Долгова. — М.: БЕК, 1995. — 460 с. 2. Грейсон Д. Американский менеджмент на пороге XXI века. Пер. с англ. / Д. Грейсон, К. О'Делл. — М.: Экономика, 1991. — 320 с. 3. Клок К. Конец менеджмента и становление организационной демократии: Пер. с англ. / К. Клок, Дж. Голдсмит. — СПб.: Питер, 2004. — 368 с. 4. Крейнер С. Ключевые идеи менеджмента. Мыслители, которые изменили мир менеджмента: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 348 с. 5. Наука управляти: з історії менеджменту: Хрестоматія. Навч. посібник / Укл. І. О. Слепцов. — К.: Либідь, 1993. — 304 с. 6. Паспорти наукових спеціальностей з економічних наук // Бюлетень ВАК України. — 2007. — №1(87). — С. 12. 7. Чумаченко Н. Г. Теория управленческих решений: Учеб. пособие / Н. Г. Чумаченко, Р. И. Заботина. — К.: Вища школа, 1981. — 248 с. 8. Корпоративный менеджмент: Справочник для профессионалов / Под ред. И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. — М.: Высшая школа, 2003. — 1076 с. 9. Слонов Н. Базовые парадигмы менеджмента // Проблемы теории и практики управления. — 2005. — №2. — С. 113 – 118. 10. Бондаренко В. Методические подходы к оценке эффективности основных концепций менеджмента // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — №10. — С. 105 – 112. 11. Андронов В. В. Эффективность менеджмента корпорации // Страховое дело. — 2005. — №7. — С. 22 – 30.

Стаття надійшла до редакції
13.04.2007 р.