

Вестник

Томского государственного

университета

№ 349

Август

2011

- ФИЛОЛОГИЯ
- ФИЛОСОФИЯ, СОЦИОЛОГИЯ, ПОЛИТОЛОГИЯ
- ИСТОРИЯ
- ПРАВО
- ЭКОНОМИКА
- ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА
- БИОЛОГИЯ
- НАУКИ О ЗЕМЛЕ

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Майер Г.В., д-р физ.-мат. наук, проф. (председатель); **Дунаевский Г.Е.**, д-р техн. наук, проф. (зам. председателя); **Ревушкин А.С.**, д-р биол. наук, проф. (зам. председателя); **Катунин Д.А.**, канд. филол. наук, доц. (отв. секретарь); **Аванесов С.С.**, д-р филос. наук, проф.; **Берцун В.Н.**, канд. физ.-мат. наук, доц.; **Гага В.А.**, д-р экон. наук, проф.; **Галажинский Э.В.**, д-р психол. наук, проф.; **Глазунов А.А.**, д-р техн. наук, проф.; **Голиков В.И.**, канд. ист. наук, доц.; **Горцев А.М.**, д-р техн. наук, проф.; **Гураль С.К.**, д-р пед. наук, проф.; **Демешкина Т.А.**, д-р филол. наук, проф.; **Демин В.В.**, канд. физ.-мат. наук, доц.; **Ершов Ю.М.**, канд. филол. наук, доц.; **Зиновьев В.П.**, д-р ист. наук, проф.; **Канов В.И.**, д-р экон. наук, проф.; **Кривова Н.А.**, д-р биол. наук, проф.; **Кузнецов В.М.**, канд. физ.-мат. наук, доц.; **Кулижский С.П.**, д-р биол. наук, проф.; **Парначёв В.П.**, д-р геол.-минер. наук, проф.; **Портнова Т.С.**, канд. физ.-мат. наук, доц., директор Издательства НТЛ; **Потекаев А.И.**, д-р физ.-мат. наук, проф.; **Прозументов Л.М.**, д-р юрид. наук, проф.; **Прозументова Г.Н.**, д-р пед. наук, проф.; **Пчелинцев О.А.**, зав. редакционно-издательским отделом ТГУ; **Сахарова З.Е.**, канд. экон. наук, доц.; **Слизов Ю.Г.**, канд. хим. наук, доц.; **Сумарокова В.С.**, директор Издательства ТГУ; **Сущенко С.П.**, д-р техн. наук, проф.; **Тарасенко Ф.П.**, д-р техн. наук, проф.; **Татьянин Г.М.**, канд. геол.-минер. наук, доц.; **Унгер Ф.Г.**, д-р хим. наук, проф.; **Уткин В.А.**, д-р юрид. наук, проф.; **Черняк Э.И.**, д-р ист. наук, проф.; **Шилько В.Г.**, д-р пед. наук, проф.; **Шрагер Э.Р.**, д-р техн. наук, проф.

НАУЧНАЯ РЕДАКЦИЯ ВЫПУСКА

Галажинский Э.В., д-р психол. наук, проф.; **Гураль С.К.**, канд. филол. наук, проф.; **Демешкина Т.А.**, д-р филол. наук, проф.; **Зиновьев В.П.**, д-р ист. наук, проф.; **Канов В.И.**, д-р экон. наук, проф.; **Кулижский С.П.**, д-р биол. наук, проф.; **Парначёв В.П.**, д-р геол.-минер. наук, проф.; **Прозументов Л.М.**, д-р юрид. наук, проф.; **Прозументова Г.Н.**, д-р пед. наук, проф.; **Черняк Э.И.**, д-р ист. наук, проф.; **Шилько В.Г.**, д-р пед. наук, проф.

Журнал «Вестник Томского государственного университета» включён в «Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук» (http://vak.ed.gov.ru/ru/help_desk/list/)

ЭКОНОМИКА

УДК 330

*Е.Н. Акерман***«ОРГАНИЗУЕМАЯ САМООРГАНИЗАЦИЯ» КАК ОСНОВА КОГЕРЕНТНО-КОНКУРЕНТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»**

Исследованы особенности формирования сетевой структуры экономики и появление новых форм конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Обоснована необходимость перехода от рыночно-конкурентного к согласованно-регулируемому режиму самоорганизации субъектов «новой экономики», что определяется особенностями информации как основного производственного ресурса, а также необходимостью постоянной конкуренции за инновации.

Ключевые слова: сетевая структура экономики; самоорганизация; конкуренция.

Исследуя особенности формирования сетевой структуры экономики, Уолтер Пауэлл и Лорель Смит-Дор акцентируют внимание на том, что: во-первых, современные организационные изменения основываются на фундаменте старых международных производственных иерархий; во-вторых, сетевые формы организации дают возможность снизить неопределенность и распределить риски, что особенно актуально для фирм, работающих в отраслях с коротким жизненным циклом товаров и большими затратами на развитие производства; в-третьих, децентрализация производства не сопровождается децентрализацией власти, отсюда контроль за принятием решений по-прежнему остается сконцентрирован [1].

Б. Харрисон выделяет четыре основных составляющих сетевого производства:

1) структура, образующая ядро, что предполагает наличие некоего центра, образованного высокооплачиваемыми, высококвалифицированными работниками, а остальное производство перепоручается низкооплачиваемой периферии;

2) новые способы компьютеризированного производства и управление на основе использования информации, что позволяет координировать выполняющиеся далеко друг от друга виды работ в соответствии с принципами производства «точно вовремя»;

3) широкое использование субподряда и стратегических альянсов, особенно поверх национальных границ;

4) попытки менеджмента вовлечь работников, замена которых обойдется наиболее дорого, в более активное сотрудничество [1].

Преимущество сетевой структуры «новой экономики» состоит в повышении степени согласованности, снижении издержек, повышении гибкости и скорости производства. Ю.М. Осипов отмечает: «Неоэкономика – это экономика, отличающаяся особой суперорганизованностью, и суперорганизация эта превосходит не только рыночно-конкурентную организацию, не только корпоративно-монопольную, не только межгосударственно-трансмонопольную, но даже и новейшую виртуально-информационную. Это особого рода организация, у которой пока нет другого наименования, кроме неэкономической» [2].

Рассмотрим «новую экономику» как самоорганизующуюся субъектно управляемую систему, в которой конкурентные формы взаимодействия хозяйствующих

субъектов трансформируются под влиянием меняющихся условий и потребностей. Так, Й. Шумпетер рассматривал капитализм как эволюционный процесс, а конкуренцию – как его основную движущую силу [3]. Развивая теорию Э. Чемберлина, он показал, что на определенном этапе ценовая конкуренция в качестве доминирующей заменяется неценовой.

Ф. Хайек рассматривает конкуренцию как процесс, посредством которого люди получают и передают знания, назвав ее «процедурой открытия», или «инновационной» конкуренцией [4]. По его мнению, экономика может функционировать и без вмешательства государства, поскольку конкуренция сама устанавливает порядок и создает необходимое равновесие.

Противоположная точка зрения на конкуренцию представлена в теории В. Ойкена, согласно которой конкуренция перестает быть движущей силой экономики благодаря непрерывно растущей концентрации капитала [5].

Р. Мэттьюз считает конкуренцию особым свойством экономических субъектов любого уровня, реализующим функцию децентрализованной координации их деятельности. Конкуренция обеспечивает естественный отбор более жизнеспособных образований, стимулирует движение от простых форм к сложным, т.е. является движущей силой саморазвития, обеспечивая качественные изменения состава, связей и структуры экономики.

Как уже отмечалось, переход к «новой экономике» сопровождается трансформационными изменениями характера и форм конкуренции. Так, для конкуренции субъектов индустриальной экономики характерна рыночно-конкурентная самоорганизация, при которой регулирующее воздействие на поведение субъектов, вступающих в борьбу за ограниченные ресурсы и факторы производства, оказывают рыночные механизмы, имеющие стихийное начало.

Для выявления особенностей «новой экономики» как самоорганизующейся субъектно-управляемой системы рассмотрим существующие в научных исследованиях формы самоорганизации: «силовая» и регулируемая. Особенность каждой из форм проявляется в способе решения проблем оптимального удовлетворения потребностей экономики.

Основной задачей «силовой» формы самоорганизации является поиск новых моделей взаимодействия на пове-

дение системы. В данной форме самоорганизации доминируют отрицательные обратные связи, ослабление которых ведет к ситуации, называемой «конфликтное состояние без конфликтов», когда смена такого состояния сопровождается качественным изменением системы.

Для регулируемой формы самоорганизации задача состоит в поиске способов лучшего решения посредством совместных усилий. В данной форме самоорганизации доминируют положительные обратные связи, усиление которых способствует стремлению согласованных действий. Характерной чертой поведения является стремление к достижению устойчивого компромисса и получаемой на его основе экономии затрат на согласование интересов. В результате система имеет возможность выйти на более высокий уровень стабильного существования.

В каждой из рассмотренных форм отражается различное соотношение между процессами организации и самоорганизации. Относительно цели нашего исследования наиболее приемлемой формой, описывающей трансформационные изменения конкурентных форм взаимодействия в «новой экономике», является регулируемая самоорганизация, поскольку именно в ней представлен адекватный механизм взаимодействия, обеспечивающий выход системы на более высокий уровень стабильного функционирования и развития.

Объективная потребность перехода от рыночно-конкурентного к согласованно-регулируемому режиму самоорганизации определяется особенностями информации как основного производственного ресурса, а также необходимостью постоянной конкуренции за инновации. Информация как основной фактор производства «новой экономики» способствует снижению степени неопределенности в реализации поставленных целей и снижению трансакционных издержек при поиске контрагентов, заключении контрактов, расширении числа потребителей.

Следует отметить, что в определении «организованная самоорганизация» объединены противоположные по сути и характеру процессы. Будучи управляющей системой организация, согласно закону негэнтропии, предполагает принуждение. В эволюционной экономической теории определяющим является спонтанное развитие системы, особенность которой состоит в отсутствии целевой направленности.

Возможность применения термина «организуемая самоорганизация» в контексте «новой экономики», по нашему мнению, обосновывается тем, что в новых формах организационного взаимодействия хозяйствующих субъектов выражается их внутренняя ценностная ориентированность, которая проявляется в когерентном взаимодействии хозяйствующих субъектов, поскольку реализация системы ценностей требует учета и согласования интересов (общественных, коллективных, индивидуальных), которые выступают структурирующим фактором, определяя условия функционирования и развития системы в каждом конкретном случае [6].

Поскольку специфика субъектов социально-экономических отношений проявляется в интеграции интересов отдельных индивидов, отражающих общесистемные потребности, то каждая из групп сочетает в

себе функции субъекта и объекта управления. Они начинают взаимодействовать по принципу партнерских отношений, генерирующих самоуправляющиеся воздействия, в основе которых лежит единая для всех система ценностей.

В таком подходе каждый субъект самостоятельно и по согласованию определяет свои цели, что и создает благоприятные условия для достижения желаемого целевого состояния, получая при этом относительную свободу поведения в пределах общей цели. Принятие решений при этом происходит как выбор из созданных субъектами альтернатив. Организация на основе принципа согласованного взаимодействия ее элементов придает системе новые свойства, приводящие к повышению эффективности управления общественными ресурсами и устойчивости системы в целом.

«Организуемая самоорганизация», основанная на интеллектуальном капитале, становится переходом от непредсказуемого поведения системы к направленному ее движению вдоль желаемых инвариантных траекторий – аттракторов. Следовательно, целью становится достижение состояния устойчивости, а критерии предпочтительности определяются не внутренними побуждающими мотивами субъекта организационной деятельности (желаемая цель), а естественным развитием системы, в которой субъект организационной деятельности является неотъемлемым элементом (реальная цель).

Возникновение качественно иной организации обусловлено новой ценностно-целевой ориентацией экономических субъектов. Так, для индустриального типа развития их целевая ориентированность определяется императивом максимизации прибыли, дохода. С развитием «новой экономики» происходит трансформация свойств социальной системы, проявляющаяся в переходе от подчиненности ее целей требованиям максимизации прибыли к приоритетности в общественном развитии. В результате альтернативный характер конкуренции постепенно трансформируется в кооперативный, отражая растущую потребность в максимальном использовании конструктивного потенциала всех ее участников.

В «новой экономике» меняется характер взаимодействия конкуренции и сотрудничества: из альтернативного он становится аддитивным, что превращает его в новый фактор роста конкурентоспособности экономических субъектов.

Согласование разнонаправленных интересов экономических субъектов предполагает формирование нового типа стратегической взаимосвязи между ними, основанной на взаимной экономической выгоде. В отличие от ресурсного подхода, основанного на конкурентном преимуществе в обладании материальными ресурсами, такой подход позволяет выйти за рамки жесткой конкурентной борьбы и становится новым фактором устойчивого развития.

В соответствии с моделью Р. Мэтьюза [7] источниками синергетического эффекта в ходе когерентного взаимодействия хозяйствующих субъектов являются субаддитивность и супераддитивность. Первая проявляется в снижении совокупных затрат за счет интеграции предприятий при сохранении существующих объемов производства, а следовательно, в получении

большей прибыли, чем суммарная прибыль до интеграции, что и обуславливает проявление супераддитивности. В зависимости от источников синергетических эффектов выделяют два вида синергии: расширения и связанности. Первая возникает за счет субаддитивности и супераддитивности и проявляется вобретении каждой из систем возможности использовать ресурсы, имеющиеся у другой экономической системы. Синергия связанности возникает за счет супераддитивности и проявляется в появлении у объединенных экономических систем качества нового ресурса.

Исследователи [1] отмечают различные мотивы появления новых форм межфирменного взаимодействия в условиях «новой экономики». Среди наиболее распространенных – потребность в быстром обучении (fast learning). В тех областях, где знание рассеяно, развитие инновационной деятельности требует объединенных усилий различных типов организаций, в рамках которых возрастает возможность экспериментировать, делиться опытом, тем самым учиться у партнеров. В условиях интенсивного развития знания доступ к релевантным его источникам становится решающим моментом. Поэтому фирмы ищут партнеров, способных дополнить их технологически, тем самым снижая затраты и сокращая время выведения новых идей на рынок.

Не менее значимым мотивом межфирменного сотрудничества исследователи отмечают распределение рисков или ограничение невозвратных издержек. Распределение рисков, снижая издержки входа на рынок, позволяет концентрировать идеи и стимулировать области, в которых производство новых поколений продуктов обходится недешево, а жизненный цикл продукта короток, тем самым открывая перед сотрудничающими фирмами возможности выбора, которые в противном случае были бы им недоступны.

Особенность функционирования сетевых форм взаимодействия в области НИОКР определяется логикой инновационного процесса и необходимостью взаимного обмена компетенциями, способными породить новые идеи и соединить новые технологии. В результате внутрифирменные и совместные исследования становятся взаимодополняющими процессами, в которых одновременно обеспечивается доступ к новому знанию, проверке качества собственных разработок, что, по сути, является конкурентными формами обучения. Акцентируя внимание на взаимообусловленности такого

процесса, К. Фриман отмечает, что технология оказывает воздействие на каждую функцию в рамках фирмы, реформируя ее, а после того, как она получает распространение, ее дальнейшее развитие требует новых форм сетевых отношений. В результате сетевая форма научно-исследовательской деятельности становится основой для последующего образования формальных совместных предприятий и всевозможных неформальных сетей сотрудничества.

Компании, вступающие в сотрудничество в условиях «новой экономики», как правило, вовлечены во множество других форм кооперации, что сопровождается формированием меняющихся межфирменных и межотраслевых моделей кооперации–конкуренции. Появление таких моделей межфирменного сотрудничества свидетельствует о том, что изменение характера конкуренции обусловлено появлением новых ее субъектов – стратегических альянсов. В результате, конкурируя в рамках одних проектов, субъекты экономических отношений являются партнерами в других, при этом основной задачей конкуренции становится выиграть, не потеряв при этом партнера.

Целесообразность использования такого подхода в организации экономической деятельности российских предприятий подтверждается мнением руководителей 1431 предприятия (около 5% всех крупных и средних предприятий основных отраслей промышленности) в 87 субъектах Российской Федерации. Наиболее успешные фирмы имеют и высокие показатели по степени вовлеченности в такие виды деятельности, которые могут быть отнесены к сотрудничеству и кооперации: обретение новых российских и зарубежных партнеров, создание структурных подразделений, выделение дочерних фирм, покупка новых предприятий.

Понимание и реализация потенциала релевантного окружения российской промышленности в логике триады «конкуренция – сотрудничество – кооперация» позволят ускорить процесс формирования элементов «новой российской экономики».

Выявленные особенности «новой экономики» свидетельствуют о трансформации характера взаимодействия ее экономических субъектов и обуславливают необходимость в изменении экономической политики государства, направленной на повышение их инновационной активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уолтер Пауэлл, Лорель Смит-Дор. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4, № 3.
2. Осипов Ю.М. Эпоха Постмодерна: В 3 ч. М.: Теис, 2004. С. 152.
3. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. М.: Экономика, 1995.
4. Хайек Ф.А. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 7.
5. Ойкен В. Основные принципы экономической политики: Пер. с нем. М.: Прогресс, 1995. С. 335–394.
6. Хиршман А.О. Интересы // Экономическая теория / Под ред. Дж. Игуэллы, М. Мипгрейта, П. Ньюмена; Пер. с англ.; Науч. ред. В.С. Автономов. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 434.
7. Matthews R. The Organization Matrix and the Evolutions of Strategy (Part 2) // Economic Strategies. 2005. Vol. 33–34, № 07–08.

Статья представлена научной редакцией «Экономика» 30 июля 2011 г.