организуют свою деятельность исходя из моральных, правовых, эстетических знаний, убеждений и установок.

Дифференцированно рассматриваются различные представления об отношении к труду, порядочности, справедливости, о добре и зле, долге, совести и о других нравственных ценностях, а также соответствующие им действия, поступки руководителя и лиц его окружающих, и вырабатываются стратегии нравственного поведения. По социально-нравственной линии поведения, исходя из сложившейся управленческой ситуации, определяются варианты тактических действий участников управленческого процесса.

В большинстве случаев разработка и принятие решения осуществляется на основе представления – воспроизведения в сознании ранее пережитых восприятий. Как только возникает проблемная ситуация, т.е. появляется необходимость принятия решения, руководитель старается представить себе ранее виденное или слышанное и сделать соответствующее описание. Из имеющихся представлений руководитель создает новые представления, т.е. представляет цель - результат труда до его начала, представляет не только конечный товар, работу, услугу, но и его промежуточные детали, операция, действия по их изготовлению, выполнению. В таких случаях сущность принимаемых решений заключается в процессе создания новых представлений на основе опыта.

По отношению к производству и распределению материальных благ принято говорить о материальной (техника, технологический, производственный, информационный, управленческий опыт, материальные ценности, создаваемые в процессе производства) и духовной культуре. Таким образом, можно говорить, что принятие решений на основе представлений является результатом взаимодействия технологического уровня и системы ценностей работников организации.

Творческий процесс, направленный на решение проблем управления, во многом зависит от мышления руководителя. Мышление тесно связано с воображением и возникает так же, при появлении проблемной ситуации, когда необходимо принять какое - то решение. Решения, принятые руководителем на основе понятий, суждений, умозаключений, логических методов и законов, следует считать логическими решениями. При принятии таких решений в той или иной ситуации руководитель использует различные формы, методы и законы формальной логики (понятие, суждение, умозаключение, законы тождества, непротиворечия, исключенного третьего и другие) независимо от того изучал ли или не изучал он когда – либо формальную логику.

При интеграционном подходе рассматриваются различные управленческие ситуации, описываются процессы принятия решений по ним с использованием логических форм, методов, законов.

Часто принятие решений осуществляется как с помощью логики, так и с участием представлений. Причем эти два элемента управленческих действий взаимосвязаны. Руководитель вспоминает, восстанавливает в сознании, отмечая с помощью различных утверждений, факты, сведения, события, положения, аксиомы, методы, способы, процессы, явления и другие виды основания рассуждений (обоснований, доказательств). Затем на основе различных логических законов, используя различные умозаключения, устанавливает те или иные данные, условия, связи, закономерности, варианты решений, тем самым уменьшает неопределенность и действие механизмов воображения на принимаемые решения. И наоборот отсутствие возможности установить логические закономерности в решении проблемы приводит к повышению роли механизмов представлений и воображения в принятии решения.

Что лежит в основе принятия решения: логика или чувства,- трудно определить. Логично предположить, что справедлив и тот и другой взгляд на проблему. Как чувства могут активировать и влиять на протекание процесса принятия решения, так и решение может быть только логически обоснованным.

Управленческие процессы сложны и быстротечны. Иногда руководитель осуществляет бессознательные умственные процессы, анализ которых с помощью логических форм, законов невозможен, во всяком случае, для лица, в мозгу которого они осуществляются. В таких случаях речь идет о принятии интуитивных решений.

Но чаще всего решение это интеграция составляющих культуры, психологии, рационализма. Руководитель, или иное лицо, принимает решения, используя логические формы, законы, а также решения на основе представлений и воображения, которые может под воздействием чувств, находясь в том или ином эмоциональном состоянии, отменить, изменить.

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - Пер. с англ. - М.: "Дело", 1992 - 702 с.

Особая роль естественных монополий в период становления реформ в России

Романенко М. Б.
Институт по переподготовке и повышению квалификации преподавателей гуманитарных и социальных дисциплин при Ростовском Государственном Университете, Ростов-на-Дону

В настоящее время естественные монополии соединяют своими сетями всю страну и даже выходят за ее пределы как в случае с нефтепроводами, газопроводами, линиями электропередач. Субъекты естественных монополий (ЕМ) способствуют организации и поддержанию единого экономического пространства России.

До настоящего времени Российская экономика остается ориентированной на экспорт сырьевых ресурсов, который невозможен без мощной транспортной сети, прежде всего трубопроводного и железнодорожного транспорта.

Ключевая роль ЕМ в экономике России осознается руководством государства. В. Путин отмечал: «Рациональное регулирование деятельности естественных монополий это ключевой вопрос, так как именно они в огромной степени определяют всю структуру производственных и потребительских цен. А значит, влияют, таким образом, и на экономические, и на фи-

нансовые процессы и динамику доходов населения».[1] Действительно, как показал опыт 1995-2000гг., субъекты ЕМ способны сыграть значительную отрицательную роль в ускорении темпов инфляции в экономике в целом, а также росте неплатежей.

В условиях низкого платежеспособного спроса, дефицита денежных средств, рост тарифов на услуги естественных монополий России становится фактором, способствующим снижению объемов производства во всех отраслях экономики страны, является мощным источником инфляции издержек. Так, по мнению председателя Роскомметаллургии С.Афонина, "сужение внутреннего рынка металлопродукции связано с резким удорожанием металла из-за высоких тарифов на транспорт, электроэнергию, топливо, газ, которые в структуре затрат на металлопродукцию составляют 53,5% (в Германии, например, эти затраты не превышают 25% себестоимости листового проката)".

Предприятия - субъекты ЕМ являются относительно стабильным источником рабочих мест и доходов для населения страны. Многие из них имеют и значительную по масштабам социальную инфраструктуру. Крупные корпорации - субъекты естественной монополии являются бюджето-образующими для многих российских регионов и страны в целом. На предприятия топливно-энергетического комплекса приходится 2/3 налоговых поступлений в бюджет. "Газпром" является основным российским налогоплательщиком, который опережает Сбербанк (у него второе место) и дает четверть всех налогов, он возвращает 60% цены на газ государству через налоги.

Естественные монополии имеют структурообразующий характер для экономики страны. Используя преимущества своего монопольного положения на рынке, они могут вырабатывать стратегическую линию поведения на средне- и долгосрочную перспективу. Заключение долгосрочных соглашений между монополистическими производителями и интеграция монополий по производственной цепочке могут создать основу для роста внутреннего рынка и повысить инвестиционную привлекательность российской экономики. Практика глобальных альянсов, которая пока больше характерна для западных компаний может стать стратегическим направлением развития естественных монополий, что внесет элемент устойчивости и в тенденции регионального и государственного развития в целом. По мнению ряда российских экономистов, такие естественные монополии как ОАО "Газпром", РАО "ЕЭС России", МПС по своим экономическим, техническим, организационным характеристикам все еще находятся на уровне лучших мировых стандартов, а по отдельным показателям их превосходят. По существу, - это хозяйственные структуры, которые при разумном к ним отношении могут не только вытянуть нашу экономику из сегодняшнего прорыва, но и позволить ей занять в 21 веке одно из ведущих мест в мире. То, что такие инфраструктурные отрасли продолжают успешно функционировать в тяжелейших условиях системного кризиса, объясняется не только тем, что они не успели подвергнуться "радикальному реформированию". Они представляют собой наиболее передовые в техническом, организационном отношении мощные вертикально интегрированные производственно-технические комплексы. Именно данная характеристика придает им значительный запас устойчивости. Естественные монополии следует рассматривать как наше национальное достояние, во многом не имеющее аналогов в мире.

В настоящее время отсутствие продуманной государственной стратегии не позволяет естественным монополиям играть роль "локомотива" национальной экономики, они в основном выполняют функцию дотирования других отраслей и сфер хозяйства

Огромная социальная значимость отраслей естественных монополий, прежде всего железнодорожного и морского транспорта в системе жизнеобеспечения регионов страны, особенно отдаленных, превращает из деятельность в фактор национальной безопасности страны. За последние годы такие субъекты естественной монополии как ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», МПС стали мощной политической силой в политической жизни страны, имеют своих ставленников в рядах ведущих политиков России. Воспользуемся перечнем функций ЕМ, данным К.А.Янковским :

1) производство жизненно важной для общества продукции;

2) системообразующая и интегративная функция;

3) стабилизирующая функция ;

3) функция обеспечения национальной безопасности.

Приведенный перечень функций ЕМ достаточно полно отражает роль ЕМ в переходной экономике России.

Вторичные признаки естественных монополий, вытекающие из сущности явления естественной монополии, состоят в наличии больших невозвратных начальных вложениях в производство; высокой доле постоянных затрат и относительно низком уровне предельных затрат; высокой капиталоемкости производства; длительном сроке окупаемости капвложений; четкой территориальной определенности рынка; относительно низкой эластичности спроса на услуги ЕМ; способности в отсутствие механизмов, стимулирующих снижение издержек, нанести ущерб экономической системе в целом. Данные характеристики ЕМ требуют учета в процессе регулирования.

Перечисленные характеристики ЕМ, соединяясь со спецификой переходной экономики России, имеют следующие последствия: стремительный рост тарифов в условиях экономического спада, высокая доля транспортной составляющей в цене российских товаров; высокая степень износа основных фондов ЕМ; отсутствие бюджетного финансирования ЕМ; широкое применение перекрестного субсидирования; сращивание субъектов ЕМ с властью.

Субъекты ЕМ образуют производственную инфраструктуру экономической системы. Они являются одновременно элементами экономической системы, «носителями» материальных (вещественных и энергетических) и даже, в некоторой степени, информаци-

[1] Путин В.В. Взгляд в будущее.//Экономика и жизнь. 2002. № 2

онных потоков (предприятия электрической и почтовой связи) между всеми элементами экономической системы. Тем самым они во многом способствуют формированию функций и структуры экономической системы.

В условиях переходной экономики России роль ЕМ в экономической системе сводится к выполнению следующих основных функций: производство жизненно важной для общества продукции; системообразующая и интегративная функция; стабилизирующая (дестабилизирующая) функция.

Уникальная роль естественных монополий в экономической жизни современной России необходимо должна иметь своим следствием гораздо более значительное место, отводимое проблемам ЕМ, их регулирования в теории переходной экономики в отличие от традиционного, отводимого данной проблематике в Экономикс, где рассматриваются в основном стационарные рыночные экономики.

Метакорпорации: международные аспекты и их влияние на российскую экономику

Сенчило В.Л.
Самарский Государственный Аэрокосмический Университет, Самара, Россия

Важнейшим фактором, определяющим развитие мировой экономики в наши дни, является глобализация мирового хозяйства. Процесс глобализации затрагивает не только уровень межгосударственных отношений, но и все уровни экономики.

Одним из явлений, тесно связанных с глобализацией, является транснационализация – становление крупных международных корпораций и банков, осуществляющих свою деятельность по всему миру. С началом процесса глобализации связана качественно новая эпоха в развитии международного предпринимательства, когда на первое место выходят транснациональные компании и транснациональные банки (ТНК и ТНБ). Безусловно, сами эти корпорации возникли значительно раньше, но лишь сегодня возникает специфическая транснациональная экономика, представляющая собой своеобразную “мировую шахматную доску”, на которой соперничают ведущие международные компании. Конкуренция этих компаний нередко является более острой, чем на национальном уровне, используются принципиально иные методы конкурентной борьбы. ТНК превращаются в самостоятельную силу, учитывать влияние которой вынуждены и национальные правительства – в ряде случаев международные компании превращаются в своеобразный “полюс власти” в мировой экономике.

При анализе транснациональной экономики нельзя, однако, не учитывать два ее аспекта: во-первых, идет активная конкурентная борьба между ведущими компаниями, во-вторых, формируется целая система взаимосвязей между ними. Формируются многочисленные стратегические альянсы между ТНК разных стран и многонациональные компании (МНК), международные не только по размаху деятельности, но и по составу капитала. В связи с этим возникает необходимость подробного анализа взаимосвязей между ведущими корпорациями мира и принципов их взаимодействия. Поэтому целесообразно использовать понятие “метакорпорации”, а также рассмотреть их характерные особенности.

Развитие предприятий, их взаимодействие и конкуренция в рыночной экономике объективно ведут к необходимости объединения отдельных предприятий. В то же время нередко компании не идут на полное слияние, а создают тот или иной механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими предприятиями. В связи с этим возникает принципиально новый вид компаний – точнее говоря, речь идет уже не об отдельных предприятиях, а об объединениях юридических лиц. До сих пор не существует общепринятого термина для обозначения подобных объединений – в литературе используются понятия: “интегрированная корпоративная структура”, “связанно-диверсифицированная система”, “интергломерат”, “интегрированная бизнес-группа”, а также “метакорпорация”.

Классификация метакорпораций представляет собой особую проблему. Выделяется целый ряд критериев классификации. Для целей организационного управления наиболее важным является деление метакорпораций на холдинговые (т.е. основанные на акционерном способе контроля и отношениях собственности) и нехолдинговые (взаимоотношения внутри которых регулируются специальными соглашениями). В общем виде можно утверждать, что холдинговая компания – это юридическое лицо, осуществляющее тем или иным образом контроль над рядом других юридических лиц. Контроль в холдинговой компании основан на владении акциями дочерних и зависимых предприятий. В то же время возможны и иные формы участия в капитале дочерних компаний. Большинство метакорпораций сегодня использует именно холдинговую форму контроля – например, концерны и конгломераты. Объединения банков и промышленных предприятий (финансово-промышленные группы) также нередко оформлены в виде холдингов, хотя используются и иные механизмы контроля. Акционерная форма контроля также реализуется двояко: как иерархическая структура, т.е. контроль холдинга над дочерними предприятиями, и как так называемая этархия, т.е. система перекрестного владения акциями. Нехолдинговые метакорпорации основаны преимущественно на неакционерных формах контроля – соглашениях, личных униях и др. К этой группе относятся, например, консорциумы, стратегические альянсы (национальные и международные), виртуальные корпорации.

Нехолдинговые метакорпорации можно также разделить на две группы: объединения, основанные на концентрации контроля над ресурсами и услугами, и объединения, в рамках которых осуществляется добровольная централизация властных полномочий (договорные метакорпорации). Именно договорной характер носили первые интегрированные корпоративные структуры – картели, синдикаты. Рассмотренная классификация во многом является условной, т.к., как правило, холдинговый контроль дополняется системой договоров, и, наоборот, неакционерные объе-