

Ключевыми понятиями в данной характеристике выступают: новизна, индивидуальность, непосредственное отношение к интеллектуальной деятельности.

В соответствии с выделенными признаками можно сгруппировать виды ИС и дать им характеристику. Первая группа объединяет те виды ИС, объекты которых представляют собой результат деятельности в области науки, техники, производства (объекты промышленной собственности): изобретения, промышленные образцы, ноу-хау промышленного и технического характера, полезные модели. В объектах этой группы явно проявляются все три названных признака.

Вторая группа объединяет собственно объекты ИС, защищаемые авторским правом: произведения науки, литературы и искусства, программные продукты, информационные системы и базы данных, научные открытия.

Здесь очевидно присутствие первого и третьего признаков, однако что касается второго признака, то он представлен неявно, так как не все виды интеллектуальной деятельности явно отличаются от аналогов, отличие можно установить только путем сравнения с наличными данными.

Третья группа – это товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, коммерческие обозначения, защита от недобросовестной конкуренции, гудвилл. Это группа объектов, называемых средствами индивидуализации субъектов хозяйствования. Индивидуальность как главное качество составляет основу этого определения, т.е. относится к третьему признаку. Но третий признак – производная величина первого и второго признаков. В самом деле, за счет чего достигается индивидуальность? За счет приобретения таких свойств и особенностей, которые отличают субъект от аналогичных. Атрибуты субъекта хозяйствования, отличающие его от аналогов (товарные знаки, знаки обслуживания и др.), – это формальное выражение качественного содержания субъекта: качество продукции, работ или услуг (товарный знак), качество работы предприятия, его престиж и положение на рынке (фирменное наименование), производственные и организационные связи, профессиональный и интеллектуальный потенциал, авторитет предприятия (гудвилл) и т.д. Качественные показатели продукции и управления, положение в конкурентной среде, профессиональный и интеллектуальный потенциалы предприятия имеют в своей основе интеллектуальную деятельность.

Если учесть, что любой интеллектуальный и приравненный к нему продукт становится объектом собственности в момент, когда зафиксированы или оглашены (обнародованы) его форма и/или содержание, заключающие в себе определенную потребительную стоимость, можно сказать, что с экономической точки зрения объекты ИС интересны и реализуются не как охранные документы, за которыми стоит приоритет научно-технической новизны, а как субстанции, содержащие эту новизну.

В продуктах интеллектуального труда проявляется высшая степень индивидуализации труда, ибо его основа – процесс мышления. ИС, основанная на результатах интеллектуального труда, является высшей формой частной собственности, которая является собственностью на индивидуальность.

Н.А.САВЕНКОВА

МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Содержание современной экономики определяет прежде всего процесс преобразования отношений собственности, в ходе которого происходят разложение и внеэкономическая ликвидация государственно-бюрократической системы, легализация криминальной собственности, спонтанный рост частной собственности на основе первоначального накопления капитала, а также параллельная трансформация формально частной или смешанной собственности.

В результате развивается своеобразная олигополистическая конкуренция: множество сталкивающихся между собой корпораций, отличных от рыночных, ибо они далеки от задач долгосрочной максимизации прибыли и “привязаны” к росту корпоративной власти, своеобразному корпоративно-бюрократическому

партнерству. Главным фактором конкуренции в такой экономике становятся не издержки и цены, а уровень и объем власти, контроль за рынком, производством, социальными процессами, статус предприятия, близость к ресурсам, степень сращивания с государственным аппаратом. В этих условиях становятся "нормой" неплатежи, бартер, преобладание в расчетах иностранной валюты над национальной, деформация цены (под воздействием локального контроля корпораций и государства), ценовая дискриминация.

В современной белорусской экономике сложился особый тип монопольного хозяйства и самих монополий, отличных от классических рыночных. Это проявляется в специфических формах и условиях хозяйствования, вызванных особенностями социально-экономического развития Республики Беларусь в составе СССР, а также в формальном лидерстве и подчинении вышестоящим инстанциям, а не в обладании монопольной властью. Республика Беларусь была включена в систему союзного разделения труда: обеспечивала потребности союзного рынка, функционировала на базе привозного сырья, топлива. Развитие экономики РБ в течение многих лет в системе общехозяйственной специализации привело к масштабному монополизму основных производителей на белорусском рынке. Монополия конкретного предприятия опосредовалась монополией государства. Министерства преобразовались в концерны (Беллеппром, Беллеспром и т. д.), союзные предприятия машиностроения, химической, медицинской, нефтехимической и другой промышленности вошли в Госпром (Минпром), что привело к созданию гигантских структур, эффективность функционирования которых сомнительна. В экономике РБ сегодня господствует монополия государственной собственности – по содержанию, а по форме – олигополия (наличие ограниченного числа производителей однотипной продукции, взаимозаменяемой, но не идентичной).

Как известно, чистая монополия и конкуренция не исключают друг друга, а переплетаются. Модель современной чистой монополии достаточно известна и исследована. В полностью монополизированной отрасли равновесие поддерживается меньшим, чем в условиях свободной конкуренции, выпуском продукции, но более высокими ценами. Для реальной рыночной экономики ситуация чистой монополии так же маловероятна, как и ситуация свободной конкуренции.

В промышленности РБ функционирует более 60 хозяйствующих субъектов, которые являются единственными производителями определенного вида товара (производство черного, цветного металлов, фосфорных удобрений, синтетических смол, резиновых изделий и т. д.)¹. Большинство предприятий сосредоточило у себя весь объем производства определенного вида продукции (Гомельский химический завод, Солигорский "Белорускалий", Минский тракторный завод, Минское ПО "Атлант" и др.)².

Уникальность отечественных монополий заключается в том, что многие из них находятся в крайне тяжелом финансовом положении, а некоторые – на грани банкротства. Наличие устаревшего оборудования, затоваривание продукцией вследствие потери рынков сбыта, отсутствие средств на выплату заработной платы, низкая рентабельность – таков далеко не полный перечень признаков отечественных монополий. В современных условиях монополизм отдельных хозяйствующих субъектов, обусловленный потерей управляемости экономикой и преждевременной либерализацией цен, проявился в необоснованном росте последних, сокращении объемов производства, в навязывании обременительных условий заключения договоров и т. п. Альтернативой монополизму может стать экономическая свобода многих хозяйствующих субъектов, создающая предпосылки для развития конкуренции.

Очевидно, что замена планового хозяйства рыночным потребует много лет. И никакие экономические мероприятия центральной власти – либерализация цен, приватизация, финансовая стабилизация и т. п., в каком бы темпе и в какой бы очередности они не проводились, – сами по себе не способны предотвратить закономерный спад производства.

Специфику данного процесса определяет поведение производителей, которое во многом испытывает воздействие старых стереотипов, хотя изменяются

параметры внешней среды, в которой функционируют производители, и их внутренняя мотивация (целевая функция бывших государственных предприятий). Формирование новых стереотипов поведения – процесс достаточно длительный и сложный, зависимый от разных факторов. Во-первых, наблюдаются значительные и непрерывные изменения политической среды; во-вторых, неблагоприятное влияние кризиса осложняет поведение предприятий, а руководство не всегда понимает, чем уже можно поступить ради максимизации прибыли, а чем еще нельзя. В текущей ситуации, главная и самая трудная задача производителей продукции заключается в том, чтобы как-то вписаться в сложившиеся ограничивающие условия, а не в том, чтобы что-то максимизировать в рамках этих ограничений. Третьим фактором выступает устаревший опыт определения того, что для предприятия “хорошо”, а что “плохо”. К тому же в директорском корпусе над многими давит инерция идеологического компонента хозяйственной мотивации. Приоритет “социальной справедливости” и “общественной пользы” как слагаемых экономической эффективности стал традицией действовать “по-старинке”. Отсюда попытки перенести навыки устаревшего хозяйственного механизма на новую почву, воспроизвести прежний стереотип поведения в максимальном объеме.

Достижение целей планового предприятия в недавнем прошлом нередко сочеталось с производством нерентабельного продукта. Преследуя нерыночные цели, предприятия продолжали расширять выпуск продукции, невзирая на ее низкую рентабельность, убыточность. Расширение выпуска продукции современным рыночным предприятием сдерживает низкая эффективность производства. Необходимость же ликвидации нерентабельных и малорентабельных участков ведет к сокращению всего производства, что невыгодно заинтересованным сторонам: трудовому коллективу (сохранение рабочих мест, размер заработной платы), директорскому корпусу (сохранение размера предприятия, социального статуса), инвесторам и акционерам (размер собственности и доходов). В таких условиях прекращение нерентабельных производств еще долгое время будет неприоритетным. Исследования, проведенные экспертным институтом Российского союза промышленников и предпринимателей, показали, что приоритетными целями руководителей многих предприятий являются поддержание или увеличение объема производства, сохранение числа занятых, а рейтинг цели максимизации прибыли намного ниже³. Итак, если внешние условия деятельности предприятия претерпели существенные изменения в сторону рынка, то во внутренней, мотивационной, сфере прогресс значительно скромнее.

Все многообразие типов поведения предприятий условно можно представить тремя обобщенными моделями. Первая модель – консервативного поведения предприятия, которое во многом инерционно. Сохраняются преимущественно старые связи, затратная модель ценообразования является единственным методом установления цен, сохраняется старый кадровый состав предприятия, несмотря на падение производительности труда, увеличение издержек производства на выпуск единицы продукции. Руководство предприятия продолжает финансировать начатые инвестиционные программы, несмотря на их неэффективность в новых условиях. Политика в области заработной платы формируется под давлением трудовых коллективов, рост же заработной платы зависит не от результатов экономической деятельности предприятий, а от роста потребительских цен в стране (или, еще хуже, от объема льготных кредитов). Такого типа предприятие в лице своего руководства не готово экономить на финансировании социальных программ. Для данной модели характерны и устаревшая структура организации производства, и осторожность при вступлении в новые объединения: обычно такие предприятия остаются в составе концернов, ассоциаций, учреждений на базе министерств, и возникшие проблемы решают традиционным образом: ждут решения на государственном уровне.

Вторая модель – активного приспособления, ее основу составляет стратегия самостоятельного выживания. Ставка делается на собственные силы, собственные ресурсы. В отличие от консервативного поведения деятельность предприятий данной модели поведения активна во всех отношениях. Предприятия

активно ищут и устанавливают новые хозяйственные связи, пытаются расширить географию сбыта, выйти на внешний рынок, приспособить структуру производства к требованиям рынка, выпускать рентабельные виды продукции, находящие сбыт. Предприятия применяют гибкое ценообразование, т.е. устанавливают цену в зависимости от возможностей покупателей или ориентируются на биржевые, аукционные цены и т. п. Они свертывают неэффективные инвестиционные программы и активно занимаются поиском инвестиций под программы, дающие быстрый эффект. Ради этого многие руководители готовы на ликвидацию убыточных производств или свертывание деятельности предприятия в целом. Перестраивается также и организационная структура, в частности наделяются самостоятельностью структурные звенья предприятия, создается сеть дочерних предприятий, филиалов и т. п. Устанавливается жесткий режим экономии, включающий снижение себестоимости, сокращение лишних работников. Оплата труда производится в зависимости от результатов деятельности, а также от выбранной финансовой стратегии (обеспечение конкурентоспособности продукции, стабильности сбыта и т. д.). Отметим, что выбор рыночной модели, если не разрушает, то существенно сужает сферу неформальных отношений между руководителями предприятий, в частности традиционное безоглядое доверие, вера на слово подрываются хронической неплатежеспособностью контрагентов. К тому же актуальная ситуация конкуренции побуждает предприятия "закрывать", засекречиваться друг от друга, чтобы обезопасить себя уже в рамках формального партнерства.

Третья модель – смешанная, когда еще не сложился окончательный выбор модели. Предприятия могут опираться в одних ситуациях на помощь государства (льготы, кредиты и т. д.), а в других – на собственные силы. Процессы модернизации на этих предприятиях происходят медленнее, чем на предприятиях второй модели.

Представленная классификация предельно упрощена. На практике конкурентное поведение предприятий гораздо сложнее и зависит от различной комбинации факторов, благоприятствующих выбору того или иного типа поведения. Уже сложился широкий "разброс" вариантов поведения предприятий в рамках трех названных моделей. Однако выделение основных моделей позволяет уловить направления развития предприятий, важнейшими объективными факторами поведения которых являются следующие: форма собственности, производственная мощность, отраслевая надежность, монопольное положение, возможность экспорта, зависимость от зарубежных связей, особенности государственного регулирования, развитость социальной инфраструктуры. Для некоторых предприятий нет необходимости изменять характер своего поведения и приспосабливаться к требованиям внутреннего рынка (монополисты, экспортные предприятия), ибо их традиционная продукция пользуется большим спросом. Другие предприятия по объективным причинам не могут включиться в рыночные отношения. Если они будут ориентироваться на требования и возможности рынка, то вероятность их банкротства возрастает, ибо высоки их расходы на содержание социальной сферы. Иногда это объясняется, во-первых, неумением и некомпетентностью руководителей (понимают необходимость выпуска новой продукции, но не знают, что им выпускать); во-вторых, неопределенностью государственной экономической политики, в частности промышленной, отсутствием четко сформулированных государственных приоритетов и целей.

В рамках основных моделей поведения выделяется несколько стратегий выживания, отличающихся выбором того звена в деятельности предприятия, которое способно "вытянуть всю цепочку" (то, на что конкурентное предприятие "делает упор" в своей деятельности). Это стратегии развития экспорта (разработка специальных инвестиционных программ, программ модернизации и реконструкции с привлечением прямых зарубежных инвестиций и кредитов), диверсификации деятельности или самого производства, структурных изменений (децентрализация управления, формирование финансово-промышленных групп), финансовой политики, маркетинговой стратегии и др.

Каковы же предпосылки наиболее успешной реализации перечисленных стратегий? Сформулируем основные условия успеха: 1) стратегическое видение ситуации – определение общей цели предприятия; 2) сплоченность управленческой команды; 3) активная заинтересованность администрации предприятия в сохранении социальной инфраструктуры, обеспечении его материальной поддержки (смягчение влияния негативных факторов), в защите локальных рынков от конкуренции и расширении зон сбыта продукции.

Таким образом, в процессе экономических преобразований на первых порах формируется новый тип предприятия, не являющийся ни социальным, ни рыночным. Предприятия в этот период ориентируются на выживание и пытаются обеспечить продолжение своей деятельности в крайне нестабильных институциональных условиях. Новый тип предприятия формируется в процессе разрешения наиболее острых проблем, осложняющих их экономическое положение: рост издержек производства под влиянием повышения цен на энергоносители, падение валютного курса и удорожание импорта, инфляционные ожидания, высокая степень монополизации производства. Все это осложняет возможности прогнозировать финансовое положение, оценивать финансовые результаты, планировать свою деятельность. Увеличению издержек и использованию “дорогих” кредитов способствует и политика постоянного повышения заработной платы. Текущие проблемы отвлекают руководителей предприятий от актуальных стратегий развития. Как правило, краткосрочные инвестиции вкладываются туда, где особенно требуются (освоение новой продукции, совершенствование технологий и т. п.). Это обеспечивает быструю отдачу вложений, а также ассортиментные сдвиги в производстве продукции. Что же касается крупных инвестиционных проектов, то у большинства предприятий не хватает на это средств. Такие проекты осуществимы только с участием иностранных инвесторов или с помощью государства в виде льготных кредитов или бюджетного финансирования. Немаловажен и доступ к долгосрочным кредитам либо при помощи отраслевых объединений, либо через участие в учреждении банка, так как долгосрочных кредитов, предоставляемых на рыночных условиях, практически нет.

Итак, наши предприятия медленно адаптируются к новым рыночным условиям. Более того, эту адаптацию нельзя однозначно охарактеризовать как овладение основами рыночного поведения. К тому же в современной белорусской экономике значительную роль играют корпоративные структуры, в основном представляющие собой реорганизованные структуры отраслевых министерств и их подразделений. Многие предприятия продолжают входить в подобные структуры, которые помогают им в снабжении, сбыте, внешнеэкономической деятельности, обеспечивают финансовую поддержку и создают условия для лоббирования их интересов верхними эшелонами власти.

¹ Санько Г. // Финансы, учет, аудит. 1995. №2. С.16.

² Она же // Там же, №4. С.7.

³ Российские предприятия: процесс адаптации. М., 1993. С.11.

В.Г.БУЛАВКО

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

До недавнего времени у нас бытовало представление о социалистическом государстве как едином предприятии, которое всегда эффективно работает на основе планомерной организации и централизованного нормирования и гарантирует всем определенную социальную защиту. Однако вывод об эффективности сознательного управления общественным производством не подтверждался данными современных научных исследований и практики. Доказано, что сознательно можно управлять лишь в тех пределах и с учетом такого количества взаимосвязей, которые воспринимаются управляющей системой. Сам человек, находясь в реальном многомерном мире, в состоянии фиксировать и контроли-