

(ю), за жестокую политику по отношению к распространности наркотики 27 % (д) и 25 (ю). За контроль 50 % (д) и 70 % (ю). 98 % (д) и 72 % (ю).

Считают проблемы наркомании общенациональной, по следующим причинам: плохо организована пропагандистко – информационная компания 71 % (д) и 62 % (ю), не проводят акции в Вузах 83 % (д) и 58 % (ю).

Хотелось бы закончить на оптимистической ноте, что 47 % (д) и 42 % (ю) считают, что, мы имеем, шансы устоять, в борьбе против наркотиков, если наркоманам помогут друзья 70 % (д) и 36 % (ю) и религия 28 % (д) и 61% (ю).

Работа представлена на научную конференцию «Диагностика, терапия, профилактика социально значимых заболеваний человека», 6-13 августа 2007 г. Кемер (Турция). Поступила в редакцию 19.03.2008г.

Экономические науки

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Оганян К.М., Оганян К.К.

*Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет
Санкт-Петербург, Россия*

Широкое распространение термина «интеллектуальный капитал» относится к первой половине 90-х годов. В 1993 году шведская страховая компания Scandia опубликовала в годовом отчете данные о принадлежащем ей интеллектуальном капитале. В том же году в журнале «Форчун» увидела свет статья одного из его редакторов Тома Стюарта «Интеллектуальный капитал — главное богатство Вашей компании»[3]. Именно она сыграла решающую роль в популяризации этого термина.

Концепция интеллектуального капитала очень скоро нашла применение в деятельности, как хозяйствующих субъектов, так и органов власти. Оценка интеллектуального капитала в форме нематериальных активов позволяет ввести его в баланс и экономику предприятия в явном виде как амортизируемый и воспроизводимый фактор производства.

Процесс производства и использования знаний всегда был объектом управления. По мере повышения роли знаний в экономике и управлении росло многообразие структурных подразделений, вовлеченных в этот процесс. В условиях индустриального производства наряду со специализированными подразделениями НИОКР (за рубежом это структуры R&D) в него (процесс) были включены научно-технические библиотеки, патентные службы, отделы подготовки кадров и т.п. Поэтому мы вправе сказать, что менеджмент знаний как особая управленческая функция существовал давно. Суть происходящих сегодня изменений можно определить как процесс актуализации этой функции, становление менеджмента знаний как особого вида управленческой деятельности органов власти.

Специализация менеджмента осуществляется в нескольких направлениях. Это:

во-первых, специализация в соответствии со структурой важнейших ресурсов - финансовый менеджмент, управление персоналом;

во-вторых, функциональная специализация - информационный менеджмент, менеджмент маркетинга, инновационный менеджмент.

Менеджмент знаний относится к сфере управления ресурсами. В его основе лежит восприятие знаний как одного из основных ресурсов современной экономики.

Необходимость целостного, системного подхода к проблеме интеллектуальных ресурсов очевидна. За последние десятилетия западные менеджеры пережили ряд серьезных разочарований, которые описаны Урслой Шнейдер в виде своеобразных парадоксов, связанных с использованием интеллектуальных ресурсов (Schneider.U.,1996) [2]:

- Парадокс развития человеческих ресурсов (70-е — 80-е годы): при больших затратах на обучение менеджеры не смогли доказать, что это привело к созданию новой стоимости в терминах балансового отчета.

- Парадокс эффективности (80-е — начало 90-х годов), заключающийся в недостаточной корреляции между расходами на информационные технологии и успехами компаний.

- Парадокс Интернет (1996-1997 годы). Опрос североамериканских информационных менеджеров показал, что многие из них не видят никакого влияния Интернета на балансовые результаты фирмы и планируют сократить усилия в этой сфере.

Все упомянутые парадоксы так или иначе связаны с сомнениями реального бизнеса в эффективности затрат по приобретению и использованию интеллектуальных ресурсов. По мнению многих бизнесменов, эти затраты не окупаются, не дают предприятию дополнительного дохода. Однако, на наш взгляд, этот узко прагматический подход связан, скорее всего, с привычкой получать соответствующие интеллектуальные ресурсы как общественное благо, не принимая полноценного участия в их воспроизводстве. При этом затраты на обучение, или на информационные технологии, или на телекоммуникации изолируются от других уровней, направлений, форм функционирования интеллектуальных ресурсов и непосредственно замыкаются на финансовую эффективность.

По-видимому, первым шагом на пути к созданию теории интеллектуальных ресурсов должна стать интеграция трех наиболее принципиальных концепций. Это

концепции интеллектуального капитала, менеджмента знаний и обучающейся организации, которые не просто пересекаются, но и взаимно дополняют друг друга. Интеллектуальный капитал - это определенный вид ресурсов организации. Менеджмент знаний рассматривается как процесс, обеспечивающий эффективное использование данных ресурсов, так же как, например, финансовый менеджмент обеспечивает эффективное использование финансового капитала. Обучающаяся организация - это организация, обладающая определенной структурой и деловой средой, способствующей эффективному использованию интеллектуальных ресурсов.

Концепция интеллектуального капитала вводит интеллектуальные ресурсы в явном виде в структуру капитала предприятия и в его экономику. Концепция менеджмента знаний, как следует из ее названия, является управленческой. Концепция обучающейся организации лежит в русле широко развернувшихся за последние годы исследований корпоративной или организационной культуры.

Невозможно представить финансовый менеджмент без теории финансов. Так же невозможно представить концепцию управления интеллектуальными ресурсами (менеджмент - знаний) без концепции интеллектуальных ресурсов, или интеллектуального капитала. Поэтому можно сделать вывод, что естественный путь дальнейшего развития этих концепций - их интеграция в единую теорию управления интеллектуальными ресурсами организации на макро- или микро-экономических уровне управления. Главное препятствие на этом пути - отсутствие прочного теоретического фундамента:

Во-первых, сказывается особенность экономической ситуации, которая характеризуется девальвацией многих из традиционных теоретических подходов к изучению интеллектуальных ресурсов с точки зрения практического бизнеса.

Во-вторых, динамичное развитие управленческой практики не оставляет времени для ее научного осмысления. Как замечает Д. Амидон (Amidon D., 1997), президент Enovation International, в разработке проблем бизнеса «университеты отстают на десять лет, консультационные фирмы на половину этого срока, а производители создают будущее в реальном режиме времени»[1].

В-третьих, особенно это относится к менеджменту знаний, сказывается различие управленческих платформ, на которых развиваются те или иные концепции. В их качестве выступают информационный менеджмент, управление человеческими ресурсами, концепции искусственного интеллекта и т.д.

В-четвертых, и это самое существенное, сегодня практически все разработки в сфере интеллектуального капитала и менеджмента знаний являются не только, а зачастую и не столько научным, сколько коммерческим продуктом. Отсюда преимущественно прагматическая направленность большинства работ, их слабая

связь с теоретическими исследованиями, посвященными, например, проблемам человеческого капитала, теории фирмы и т.п.

В результате анализ конкретного случая как основной исследовательский метод ведет иногда к диаметрально противоположной интерпретации одних и тех же факторов, четкие определения подменяются метафорами, такими, как «экология знаний», «корпоративный инстинкт», а предлагаемые классификации структур и процессов зачастую грешат непоследовательностью[4].

Кроме того, нередко органы государственной власти различных регионов стремятся предложить собственную модель менеджмента знаний и собственную концепцию его внедрения. Их ключевые модели и концепции регистрируются как интеллектуальная собственность соответствующих компаний. Например, термины *information productivity* (информационная производительность), *knowledge capital* (капитал знаний) являются торговыми марками *Strassman Inc.*; *VAIC* (стоимость, добавленная интеллектуальным капиталом) — торговая марка *Ante Pulic & International Education* и т.д. Это не только подталкивает конкурентов к разработке подходов, опирающихся на иные модели и концепции, но и делает самих владельцев моделей и концепций заложниками однажды принятых схем. Данная ситуация, помимо всего прочего, может служить иллюстрацией состояния такого острого вопроса экономики знаний, как вопрос о разумных пределах интеллектуальной собственности.

По образному выражению одного из исследователей, системный подход к менеджменту знаний - это умение видеть лес и деревья одновременно, иными словами, видеть одновременно как целое, так и его части.

Используя эту метафору, наш подход к проблеме управления интеллектуальными ресурсами органов государственной власти можно определить следующим образом.

Прежде всего, уточним, что такое «лес» и что такое «деревья». Можно рассматривать в качестве «леса» глобальную экономику региона, а в качестве «деревьев» национальные экономики.

Можно сосредоточиться на уровне: национальная экономика -экономика организаций. Мы выбрали в качестве «леса» организацию и ее интеллектуальные ресурсы, будь то органы власти регионального или местного уровня.

В заключении сформулируем некоторые задачи дальнейшего исследования:

определение места интеллектуальных ресурсов в системе ресурсов организации; выделение основных подсистем интеллектуальных ресурсов; анализ на этой основе интеллектуального взаимодействия организации с окружающей средой; рассмотрение внутренних факторов, способствующих (препятствующих) формированию и использованию интеллектуальных ресурсов; на основе перечисленных выше шагов сформули-

ровать основные принципы управления интеллектуальными ресурсами организации.

Литература:

1. Amidon D. Innovation Strategy for the Knowledge Economy: The Ken Awakening. – Boston: Butterworth-Heinemann, 1997.

2. Schneider U. Wissensmanagement. Die Aktivierung des Intellektuellen Kapitals. – Frankfurt, 1996.

3. Stewart T. Your Company's Most Valuable Asset: Intellectual Capital//Fortune, October 3, 1993.

4. Решке Х. Управление проектами и корпоративная стратегия/Мир Управления проектами. М.: Альянс, 1994.

Работа представлена на III научную международную конференцию «Фундаментальные исследования», Доминиканская республика, 10-20 апреля 2008г. Поступила в редакцию 18.03.2008г.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Хвальынский Д.С., Мамченко О.П.

*Алтайский государственный университет,
Барнаул, Россия*

Исследуя один из важнейших аспектов функционирования национальной экономики – влияние государства на экономические процессы, ученые дискутируют не только по вопросам размера участия государства в регулировании экономики, но и в целом по вопросам организационного строения механизма регулирования экономики. Обобщая их взгляды по данному вопросу, обратим внимание на выделенное историческое формирование следующих трех уровней регулирования экономики: уровня рыночного саморегулирования; а также уровней корпоративного и государственного регулирования [8]. Теперь дополним данную классификацию замечанием Ю. Шишкова о том, что «реальная рыночная экономика никогда, даже на первых этапах ее становления, не обходилась без вмешательства государства. Менялись лишь задачи, формы, инструментарий такого вмешательства и его масштабы» [7]. Признав правдоподобность данной точки зрения, как одной из основных позиций ученых о степени участия государства в регулировании экономики, сделаем вывод о невозможности выделения экономики какого-либо одного уровня регулирования. По нашему мнению, она всегда включала все три перечисленных уровня регулирования, но в рамках отдельно взятого конкретного исторического периода развития экономики какой-либо из уровней обязательно преобладал над остальными.

При анализе процесса регулирования рыночной экономики в историческом аспекте нами установлена цикличность смены преобладающего уровня регулирования: от государственного регулирования - рыночное саморегулирование – корпоративное регулирование. Указанная схема подтверждается следующими историческими аспектами смены преобладающего уровня регулирования рыночной экономики:

1. В период становления капиталистических отношений в Западной Европе в XVI–XVIII вв. (стадия государственного регулирования) господствовала теория «меркантилизма», которая основывалась на признании безусловной необходимости государственного регулирования экономики в период первоначального накопления капитала. Главным действующим лицом в достижении экономических целей этого периода считалось государство, широко использовавшее такие инструменты государственного регулирования экономики, как хартии, дающие исключительное право на производство конкретных товаров, а также освобождения от налогов, субсидии, привилегии [3].

2. Классическая теория регулирования рыночной экономики (стадия рыночного саморегулирования) складывается в XVIII–XIX вв., и полностью формирует-