

Таблица 2

Сравнительный анализ дедуктивных подходов к ЖЦО

| Подходы | Критерий сравнения | | |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Сущность подхода | Фирма с позиции подхода | Критерий перехода на следующую стадию ЖЦ |
| Эволюционный | Развитие и изменение организации происходит под воздействием и изменением факторов окружающей среды. Результаты эволюции: – повышение приспособленности организаций к условиям среды; – повышение уровня сложности организаций; – увеличение многообразия организаций. | Член делового сообщества («популяции»), как объект, обладающий собственными традициями в принятии решений и определении направлений деятельности; пассивный субъект рыночной экономики. | Поиск новых возможностей. Источник перехода – влияние внешних сил, в т. ч. изменения в отрасли, которые вынуждают организацию искать новые, более подходящие рутинные, Механизм изменений в организации связан с изменчивостью, наследованием и отбором. |
| Революционный | Переход организации в иное качественное состояние посредством революционных преобразований во внутренней среде, направленных на преодоление кризисных точек. | Активный субъект рыночной экономики. | Преодоление кризисных точек. |
| Стратегический | Развитие организации происходит как под воздействием внешней среды, так и за счет деятельности самой организации. | Активный субъект рыночной экономики. | Изменение или дальнейшая реализация стратегии фирмы. |
| Ресурсный | Развитие организации происходит за счет постоянного обновления компетенций и ресурсов фирмы. | «Пучок» ресурсов и компетенций в изменяющейся среде. | Наличие и обновление определенных ресурсов или доступ к этим ресурсам; усложнение организационных форм и бизнес-моделей |
| Экологический | Развитие организации объясняется с точки зрения воздействия внешних сил, находящихся вне контроля топ-менеджеров. | Пассивная структура экономики, как объект воздействия внешней среды, за которым признается лишь возможность реагирования на те или иные события. | Реагирование на события внешней среды |
| Подход, основанный на знаниях | Развитие организации происходит за счет обучения на базе своих знаний. | Организация воспринимается как организм, который способен обучаться и развиваться на базе своих знаний. | Реализация процесса обучения, в котором открываются новые возможности использования знаний и навыков на более высоком уровне. |
| Ситуационный | Использование разных моделей управления в зависимости от ситуации, в которой в конкретный момент времени находится фирма. | Открытая система. | Смена бизнес-моделей |

Источник: составлено автором.

Список литературы

1. Борновалова Т.И. Методы управления деловыми организациями на различных стадиях жизненного цикла: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05. – М: ГУУ, 2008. – 196 с.
2. Широкова Г.В. Жизненные циклы российских предпринимательских фирм: методология исследования и основные стадии. Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. – СПб: Высшая школа менеджмента. 2010. 46 с.
3. Широкова Г.В. Жизненные циклы российских предпринимательских фирм: методология исследования и основные стадии: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – СПб: Высшая школа менеджмента. 2010. – 463 с.
4. Глухова Е. В. Концепция жизненных циклов: необходимо ли ее понимание и применение финансистами на российском рынке? // Корпоративные финансы. 2007. №4.
5. Ивашковская И., Константинов Г., Филонович С. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. № 4.
6. Лавизина О. В. Некоторые аспекты управления жизненным циклом организации, понимаемой как социальная система // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 5.
7. Николаев И. г. Современные теоретические подходы к развитию организации: эволюционные теории // Проблемы современной экономики. 2006. № 1/2 (17/18).
8. Широкова Г.В. Управленческие стереотипы и жизненный цикл организации // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2005. Вып.2.
9. Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы. Хрестоматия: жизненный цикл организации // Российский журнал менеджмента. Том 5. 2007. № 3. С. 85–90.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО РОЛЬ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Чумаков А.Г.

*Российский университет дружбы народов, Москва,
e-mail: alex.chumakov89@gmail.com*

Любая социально-экономическая система достигает успеха в своей деятельности, если она находится в состоянии последовательного и неуклонного развития. Развитие – это приобретение нового качества, определяющего усиление и устойчивость жизнедеятельности организации, ее рост. Как бы успешно она ни функционировала, но если ее руководство не нацелено на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, она через определенный промежуток времени рискует стать неконкурентоспособной. Это означает ослабление позиций на рынках сбыта, потерю потребителей продукции и снижение размеров прибыли. Все это способствует возникновению кризисной ситуации в организации. Значит, чем выше уровень инновационного потенци-

ала предприятия, тем успешнее оно избегает возможных кризисных ситуаций.

Инновационный потенциал стоит рассматривать как систему элементов и необходимо понимать значимость каждого элемента системы и оценивать их взаимосвязь.

П. Друкер исследовал практический аспект инновационного потенциала [1]. Ученый считал, что инновации начинаются с анализа имеющегося потенциала с целью его эффективного использования.

Необходимо подчеркнуть, что потенциал предприятия является первоосновой инновационной деятельности. Поэтому, методологической базой суще-

ности инновационного потенциала является понятие «потенциал», который имеет специфические особенности с учетом целевой направленности, то есть обеспечения желаемого уровня инновационной активности предприятия.

Сущность любого объекта достаточно полно раскрывается посредством выявления его структуры. Поэтому следует остановиться на каждой компоненте исследуемой категории. Структура инновационного потенциала компании может быть представлена единством трех составляющих (ресурсной, институциональной и результативной), которые сосуществуют взаимно, предполагают и обуславливают друг друга (рис. 1).

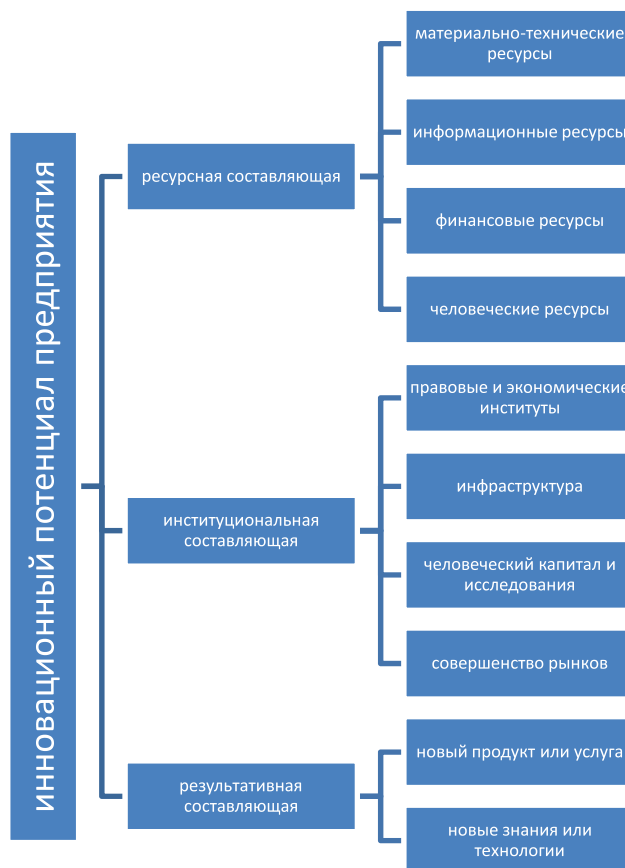


Рис. 1. Структура инновационного потенциала предприятия (Источник: составлено автором)

Ресурсная составляющая инновационного потенциала предприятия является своего рода основой для его формирования. Она включает в себя следующие элементы, которые имеют различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов. Материально-технические ресурсы определяют масштабы и темпы инновационной деятельности.

Следующая компонента ресурсной составляющей – информационный ресурс (такие ее активные формы, как базы знаний, модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д.) Данный вид ресурсов, в отличие от прочих, практически неисчерпаем. Этот вид ресурсов не самостоятелен и сам по себе имеет лишь потенциальное значение, только объединившись с такими ресурсами как: опыт, труд, квалификация, технология, энергия, сырье. Он появляется как движущая сила инновационного потенциала.

Финансовые ресурсы, входящие в состав ресурсного потенциала, характеризуются совокупностью

источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии, и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий. Однако, помимо обеспечивающей функции, финансовые ресурсы выполняют и страховую функцию, непосредственным образом дублируя, а также измеряя в денежных единицах материально-технические, информационные, человеческие и другие ресурсы, входящие в состав инновационного потенциала. Таким образом, значение этого ресурса неоднозначно. С одной стороны, в силу своей ограниченности он вынуждает искать более экономичный вариант, исходить из того, что есть, интенсифицировать использование имеющихся факторов, т.е. приводит в движение всю систему. С другой – его лимитированный характер может замедлить или прекратить формирование и реализацию самого инновационного потенциала.

Человеческий ресурс – еще одна компонентой ресурсной составляющей инновационного потенциала. Человеческий ресурс выступает, прежде всего, глав-

ной созидательной силой. Это совокупность проинвестированных производственных и общечеловеческих навыков, знаний, способностей, которыми владеет человек, которые ему принадлежат, неотделимы от него и практически используются в повседневной жизни. Данная компонента оказывает непосредственное влияние не только на ресурсную составляющую инновационного потенциала, но и на внутреннюю и особенно результативную.

Рональд Коуз утверждал: «Очевидно, что рынки, как они сегодня существуют, для своей деятельности требуют большего, чем помещение, в котором может происходить купля-продажа. Они требуют также утверждения правовых норм, которые бы определяли права и обязанности тех, кто осуществляет транзакции» [2]. Поэтому вторым элементом инновационного потенциала является институциональная составляющая. Институты оказывают значительное влияние на интенсивность инновационной деятельности любой экономической системы. Наиболее важными ее составляющими являются: стабильность политического курса, развитость правовых институтов, эффективность фискальной политики и развитость инфраструктуры. Доказательством тому служат слова Майкла Портера: «На сложность деятельности и производительность, в чем компании конкурируют в пределах определенного региона, сильное влияние оказывает качество экономической обстановки (бизнес-климат среды). Например, фирмы не имеют возможности использовать прогрессивную логистику, если отсутствует развитая транспортная инфраструктура. Фирмы не могут конкурировать, применяя стратегию предоставления высококачественного сервиса, если не имеют доступа к хорошо образованным специалистам» [3].

Третьим элементом инновационного потенциала является результативная составляющая, которая выступает отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). Важность этой составляющей и целесообразность обособленного выделения подтверждается тем, что ее увеличение, в свою очередь, способствует развитию остальных составляющих (например, ресурсной). Другими словами, результативная составляющая, сама являясь результатом количественного и качественного изменения, несет в себе потенциальные возможности вывода на новый уровень функционирования, как инновационного потенциала, так и экономической системы. Питер Друкер считал: «Инновационная деятельность – это особый инструмент, позволяющий предпринимателю использовать перемены и превращать их в новые возможности для, например, открытия нового бизнеса или оказания новой услуги. Все это можно представить как отдельную отрасль знаний, этому можно научиться, а затем использовать в своей практической деятельности. Предприниматель должен находиться в целенаправленном поиске источников инноваций, перемен и их признаков, указывающих на возможности для успешной инновационной деятельности, и он должен знать и применять на практике принципы успешной инновационной деятельности» [1].

Процесс формирования эффективной системы управления зависит от уровня инновационного потенциала предприятия – его возможности в достижении поставленных целей. Реализация этих целей выступает как средство повышения конкурентных возможностей на рынке, решение кризисной проблемы и проблемы выживания в целом. Поэтому так важно понимать составляющие инновационного потенциала и уметь его оценивать.

Список литературы

1. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации. – М.: Вильямс, 2009.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – С. 18.
3. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – С. 271.

МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 2007-2010 ГГ. КАК ПОНИЖАТЕЛЬНАЯ ВОЛНА У-ГО КОНДРАТЬЕВСКОГО ЦИКЛА

Шибанова-Роевко Е.А., Сысовская О.И.

Российский университет дружбы народов, Москва, e-mail: sysovskaya_oksana@mail.ru

Кризисные явления в современной мировой экономике объясняются с двух позиций. Первая из них заключается в том, что всем системам свойственны свои циклические ритмы. Именно так они «работают», т.е. реагируют на неизбежные колебания в своей деятельности. Вторая основана на принципах функционирования капитализма как мировой системы и касается механизмов извлечения прибыли производителями, а также накопления капитала (как в рамках экономики отдельной страны, так и мировой экономической системы в целом).

Для подтверждения своей теории волнообразных движений при капитализме Н.Д.Кондратьев использовал статистику, которая будет приведена авторами далее. Материальной основой, по мнению Н.Д. Кондратьева, является чередование процессов нарушения и восстановления состояний экономического равновесия. Отклонения от равновесного состояния между рыночным спросом и предложением определяют краткосрочные циклы, проявляющиеся в движении товарных запасов. В основе больших циклов конъюнктуры лежит периодичное нарушение равновесия между запасом «основных капитальных благ» и главными факторами, определяющими технический способ производства.

Долговременные колебательно-волнообразные движения свойственны, согласно концепции больших циклов, как научно-техническому прогрессу в целом, так и целой группе частных социально-экономических процессов – от накопления капитала до сдвигов в технологической структуре производства.

Разумеется, цикличность экономического развития может быть подтверждена также результатами анализа макроэкономических показателей XX и XXI веков.

Статистика позволяет отметить наиболее вероятные границы больших циклов, подтверждающих теорию больших циклов Кондратьева:

1 волна – волна повышения конъюнктуры (с конца 80 –х гг. – начала 90-х гг. XVIII в. до 1810-1817 гг.); волна понижения конъюнктуры (с 1810-1817 до 1844-1851 гг.);

2 волна – волна повышения конъюнктуры (с 1844-1851 до 1870-1875 гг.); волна понижения конъюнктуры (с 1870-1875 до 1890-1896 гг.);

3 волна – волна повышения конъюнктуры (с 1890-1896 до 1914-1920 гг.); волна понижения конъюнктуры (с 1914-1920 гг.);

4 волна – волна повышения конъюнктуры (с середины 30-х гг. до середины 60-х гг.), волна понижения конъюнктуры (с середины 60-х гг. до 1977 г.);

5 волна – волны повышения конъюнктуры (с 1977 г. по 2008 гг.), волна понижения конъюнктуры (с 2008 г.).

Из всех изученных типов экономических циклов длинные волны в максимальной степени сопряжены с периодическим обновлением технологической структуры хозяйства. Н.Д. Кондратьев ввел фактор