

УДК 330.101
ББК 65.012.3
Олег Сухарев

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ І УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТОЧКИ СПОЛУЧЕННЯ

У статті розглядаються проблеми розвитку сучасної економічної теорії з точки зору того, які рецепти вона дає для управління економічними системами різної складності. Вводяться базові форми управління макроекономічною системою, розглядаються типи управління господарськими системами, які зумовлюють характер вирішення наявних завдань розвитку, і обумовлені початковим станом системи. Розвивається принцип "цілей-інструментів" і функціональний підхід до управління, підкреслюється значущість чинника "управління" для розвитку економічної теорії. Розглядається ефективність окремих інструментів макроекономічної політики, неоднозначність висновків, які отримані у рамках ортодоксальних теоретичних побудов.

Ключові слова: економічна теорія, типи управління, чинники розвитку, інструменти економічної політики.
JEL A12 D21 D40 E61 O11 O12 O20

Фундаментальна методологічна проблема економічної теорії полягає навіть не в тому, що апарат подолання складності соціального життя іманентно обмежений. Це є об'єктивною умовою, як і труднощі в передачі чинників, що визначають економічні зміни. Сутність проблеми, на мій погляд, криється в тому, що встановлені чинники вимагають підбору інструментів впливу на них – і в цьому полягають основні методологічні труднощі. Економічна наука ледве може визначити необхідні інструменти впливу і передбачати віддалені наслідки застосування тих або інших інструментів. Якщо є деякий набір чинників $F = \{f_1, f_2, \dots, f_n\}$, то з ним майже неможливо точно порівняти набір інструментів $I = \{i_1, i_2, \dots, i_m\}$, де $n=m$, але в загальному випадку $n \neq m$, водночас той самий інструмент може здійснювати різний вплив на різні параметри економічної системи, наприклад, посилювати вплив одних, але послабляти дію інших чинників зі списку.

Тепер уявимо, що змінюється набір чинників, значить, має змінитися і набір інструментів, здатних впливати і змінити значення чинників або параметрів системи в необхідному для суспільства напрямі. Зміна чинників у свою чергу змінює дію інструментів і навіть їхній склад, що знову ж таки впливає на діючі чинники. Тим самим діє канал позитивного і негативного зворотного зв'язку. І тут виникає маса проблем: який напрям потрібний для суспільства; який набір інструментів знадобиться; як його змінювати і через який час тощо. Суспільство неоднорідне, складається з численних груп і інтересів, що відстоюються ними, тому необхідно або удаватися до конфлікту цих інтересів при ухваленні урядових рішень, або досить деякого об'єктивного критерію ефективності (наприклад тієї абстрактної точки рівноваги, яка в економічній теорії визнається точкою найбільш доцільного розподілу ресурсів і доходів).

Кризи, що відбуваються час від часу в економічній системі, примушують дослідників шукати способи зміни, корекції наявного в їхньому розпорядженні знання й інструментів впливу на економічну систему (Гец, 2012; Гриценко, 2013). Причиною зазвичай виступає або невміння передбачити кризу, або неможливість сказати щось конкретне про його причини, наслідки, тривалість, а також про час відновлення економіки після кризи. Відразу ж вважається, що наявне у розпорядженні дослідників знання не є достатнім і точним, щоб здійснити зазначені впливи. Водночас проблема може і напевно полягає абсолютно в іншому. Економічне життя пронизують управлінські рішення різних типів і видів, тобто різні об'єкти (агенти) економічної системи в різні періоди часу схильні до дій різної сили і тривалості з боку інших об'єктів (агентів). Причому можливості і напрями дій регламентуються формальними і неформальними інститутами, стереотипами, загальноприйнятими моделями поведінки. У зв'язку з цим завжди є деякий запас в зміні поведінки цього агента, витрачання ресурсу під впливом примусової або іншої сили іншого агента або інституту.

Цей своєрідний резерв вже сам по собі визначає можливість маневру, зміну моделі поведінки, реакції системи і здатність управляти. Витрати й зміна напряму їхніх потоків в економіці здійснюються в ході рішень, що приймаються, і дій. Чим регламентується цей запас або резерв? По-перше, часом, який є у розпорядженні агента, ресурсами, які потрібні йому для здійснення діяльності. По-друге, знаннями, які можна використати при ухваленні рішень.

Рішення, що приймається агентом, залежить від багатьох обставин і характеристик самого агента, зокрема, психологічних. З цієї причини агрегувати реакції або моделі поведінки досить важко. Треба визначити, яка з реакцій або моделей переважатиме й наскільки це переважання вплине на макроекономічні параметри. Іншими словами, доведеться визначити чутливість управлінських рішень відносно реакцій, а самих реакцій – до макроекономічних величин.

1. Агенти, реакції і економічні зміни

У макроекономічних теоріях раціональних і адаптивних очікувань позначено, як агент реагує на ті або інші урядові рішення, що впливають на економіку, зокрема на сукупний попит, пропозицію і динаміку цін. Причому реакція агентів сама забезпечує ту або іншу динаміку цін, тобто в великою мірою на неї впливає. Водночас реакція агентів, наприклад, на розширення грошової пропозиції, що виражається в швидкому зростанні цін без відчутного впливу на обсяг випуску, може абсолютно не залежати від того, раціональні очікування чи адаптивні. Якщо структура економіки така, що провокує швидке зростання цін за подібного збільшення грошової пропозиції, то це збільшення може відбуватися поза психологічним контекстом агентів, ставлячи їх перед фактом подібного зростання. Більше того, раціональність у цьому разі є не лише продуктом отриманих агентами знань, наприклад про взаємозв'язок між темпом інфляції і грошової маси, а й

стереотипах, що сформувалися, про подібний взаємозв'язок, якого насправді може не бути або який може мати дещо інший зміст.

Так, стосовно Росії не було стійкої кореляції між приростом грошової маси і темпом інфляції в 2000 роках, проте інфляція прискорювалася, як мінімум, понизити її темп досить довго не вдавалося. Зовсім не очікування агентів, а структура економіки може генерувати зростання цін, а очікування вже є похідною цієї структури. Якщо ціни зростають, то причина може полягати не у збільшенні грошової пропозиції й очікуваннях агентів, які автоматично спрацьовують за шаблоном, – "раз обсяг грошей збільшився, то обов'язково темп інфляції зросте", у зв'язку з чим збільшуються витрати і зростання сукупного попиту провокує зростання цін, а в тому, що структурні співвідношення забезпечують зростання цін у принципі, а, будучи підігрітим грошовою пропозицією, він зберігає свій стійкість. Проте причина полягає не у збільшенні грошової пропозиції, а в наявності інших значущих чинників, включаючи й стереотип агентів, який позначається як очікування з точки зору економічної психології. Більше того, можливе посилення такого чинника. Недостатність грошового обігу, вимивання грошей з виробництва в спекулятивні сектори економіки підігривають інфляцію, знижується продуктова маса вітчизняного виробництва, тим самим створюється благодатний ґрунт для інфляційних процесів унаслідок обмеження грошової пропозиції. Але в цьому разі, не розуміючи такого зворотного зв'язку, через недоліки економічної освіти – економічні агенти вже не проявлятимуть раціональних очікувань? Я не кажу вже про те, що їх нібито раціональна реакція може бути помилковою, тобто уряд скорочує грошову пропозицію і витрати з тим, щоб нібито протистояти інфляції, здавалося б, агенти повинні поводитися раціонально і розраховувати, що інфляція сповільниться. Але вони бачать зворотне саме тому, що немає такого зв'язку між дією уряду і післядією, яка створюється і поведінкою самих агентів, що має у будь-якому разі інерцію (Сухарев, 2012).

Іншими словами, раціональність очікувань пов'язується тільки з лінійною логікою збільшення грошової пропозиції, але не з іншими чинниками. Як бачимо, проблема управління економікою й застосування різних інструментів і моделей виглядає набагато складніше, ніж у стереотипних неокласичних теоріях. Задавати уявну раціональність можуть засоби масової інформації й реклама. Ці чинники забезпечують програмування попиту й прив'язку попиту до пропозиції. Тому методи роздільного впливу окремо на попит і пропозицію можуть не спрацьовувати через наявність такого зв'язку, проблема визначення щільності якого стає дуже значущою. Гадаємо, що важливо використати принцип "відповідності" моделі, інструментальної конструкції – встановленим фактам економічного життя, для того щоб ця модель або конструкція успішно працювали, тобто описували, пояснювали те, що відбувається, переконливо й логічно бездоганно, а також дозволяли дати прогноз, що збувається, на осяжну потрібну перспективу.

Раціональність й ірраціональність агентів містяться в геномі людини. Ця теза стає дедалі більш поширеною й серед економістів, що працюють над застосуванням тієї або іншої моделі людини в економічній науці (Нельсон, Уинтер, 2000). Якщо щось зумовлене об'єктивно, запрограмоване, то навряд чи це є не раціональним, тому що тоді доведеться визнати, що матерія й природа – не оптимально, не раціонально створюють свої конструкції, зокрема, людини і її реакції.

Отже, ірраціональність агента є формою його раціональності. Проте мені здається, що говорити, ніби в геномі закладені потреби і витрати, що впливають звідси, зразки поведінки людини, не зовсім коректно. Швидше за все, закладено деякі базові, початкові потреби, так званого фізіологічного рівня. І ті, у свою чергу, схильні до дії соціальних настанов, громадських стереотипів, інформаційного впливу. Технологічний прогрес сильно видозмінює потреби й поведінку. Тому побудова атласу генома людини, з якого буде зрозуміло, який ген відповідає за певну функцію мозку й реакцію,

звичайно, розкриє безліч аспектів у сфері управління складною біологічною системою – людиною. Та навіть у цьому разі багато аспектів управління стосовно великої соціальної системи будуть не розкрито. Але й стосовно самої людини навряд чи це дозволить розгадати всі таємниці поведінки, оскільки вона не просто біологічна система, а біосоціальна система. На її потреби впливає середовище, реклама, засоби комунікації, психологічні ефекти суперництва й взаємодії в колективі, науково-технічні зміни тощо. Якщо в прикладі з замкнутою біологічною системою побудова зазначеного атласу дозволить установити відповідність між інструментом дії й реакцією, функціонуванням конкретного органу або підсистеми, що допоможе боротися з багатьма дисфункціями, відхиленнями у функціонуванні підсистем організму, а це підвищить загальний стан здоров'я і зніме небезпеку розвитку багатьох смертельних захворювань, то біосоціальна система набагато складніша і головна проблема теорій управління полягає в тому, що якраз невиразний механізм дії різних інструментів на ті чи інші підсистеми при розгляді економіки в цілому. Окремо, для локальної системи, можна вказати відповідність окремих інструментів і виконуваних функцій (Сухарев, 2012).

Для великої керованої системи це ж зробити набагато складніше, але здебільшого взагалі проблематично, тому що різні інструменти дії на систему зачіпають функціонування пов'язаних підсистем, впливаючи на їхній стан, змінюючи цей стан, часто непередбачувано. Тому для окремих систем завдання управління цілком реалізуються (управління виробництвом на цукровому заводі або автоматизація управління), але для великих систем (таких як економіка країни) макроекономічне управління є досить складним завданням, оскільки впливати доводиться одночасно, або з різними лагами запізнювання, які ще й перманентно змінюються через низку обставин, на багато елементів системи й агентські групи, що демонструють абсолютно розбіжні мотивації й психологічні установки.

2. Типи управління і економічна політика

Управління, якщо розглядати з точки зору походження терміна, означає напрям ходу, руху кого-чого-небудь, керівництво діями кого-чого-небудь, а також функціонування (діяльність) органів державної влади¹. Крім того, в техніці прилад, що управляє, або механізм є пристроєм, що відповідає за функціонування й роботу всього устаткування, приладу, агрегату, частиною якого воно може бути. Можливе забезпечення управління технікою, коли елемент, що управляє, не є частиною агрегату або пристрою. Цікаво зазначити таку властивість, що при управлінні технічною системою, наприклад літаком, не відбувається зміни самої системи в процесі управління, якщо виключити руйнування системи. Що стосується великих соціальних систем, економіки країни, то управління такими системами відбувається, коли спостерігаються безповоротні зміни цих систем, у тому числі й унаслідок способу управління, що склався. Тобто керована технічна система практично не змінюється, а соціальна система змінюється в процесі управління нею як унаслідок управління, так і на інших підставах.

Під керованістю технічної системи розуміється зазвичай властивість машини підкорятися дії її керівного елемента або дії управління. Різде зниження керованості може призводити до зупинки функціонування системи і навіть її руйнування, втрати робочих властивостей.

Спочатку проблематика наукового управління сформувалася саме стосовно управління технічних систем, потім виробництва, і тільки пізніше чинник "управління" став розглядатися як значуща умова розвитку соціально-економічної системи.

Управління, як бачимо, припускає дію з боку одного агента на іншого агента. Той, хто здійснює дію, позначається в схемах управління як суб'єкт управління, той, хто сприймає керівну дію, приймає його – об'єктом управління. Оскільки суб'єкт управління фактично поширює свою владу над

¹ Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1984. – С. 726. Менеджмент – управління виробництвом, сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом, «менеджеризм» представляє теорію управління, згідно з якою влада в капіталістичній системі переходить від приватних власників капіталістів до найманих управлінців, що нібито знижує рівень концентрації капіталу, диференціює управління. Див.: Словарь иностранных слов. – М.: Русский язык, 1987. – С. 303.

об'єктом управління, оскільки останньому дається припис, що робити, в якому напрямі здійснювати рух, то й саме управління, його ефективність визначатимуться тим, наскільки адекватна керуюча дія, наскільки об'єкт його правильно сприймає і виконує, тобто рухається в необхідному для суб'єкта управління напрямі. Одночасно суб'єкт управління повинен чітко усвідомлювати мету управління, сферу докладання своїх зусиль і можливості об'єкта управління, функціональну різноманітність об'єкта управління й "інструментальну" різноманітність процедур, що впливають на об'єкт, порівнювати час, силу й інтенсивність дії, забезпечувати стійкість об'єкта в процесі управління, тобто керованість.

Вимоги до управління, режиму дії з боку суб'єкта на об'єкт часто диктуються станом об'єкта управління, його технічними характеристиками і їхньою динамікою. Це особливо властиво керованим технічним системам. Що стосується великих соціальних систем, то не завжди вдається точно сприймати зміну базових характеристик цих систем, отже, й виходити в діях з того, як вони змінюються. Таким чином, управління, якщо розуміти під ним деяку силу впливу з боку суб'єкта на об'єкт, щоб об'єкт рухався в напрямі й з параметрами, що влаштовують суб'єкт управління, і дозволяв досягти мети управління, здатне перевищити очікувану силу дії, не розраховати вживані методи впливу, режим функціонування об'єкта і його реакцію на дію, що скоротить позитивні функції об'єкта, зруйнує траєкторію його руху, а за найнесприятливішого результату зруйнує і сам об'єкт, кардинально змінивши його якісний стан. Іншими словами, формат управління, модель схеми управління, зміст керівних впливів, стан об'єкта управління, каналів зв'язку і ієрархічні ланцюги підпорядкування/супідрядності – визначають якість управління, ефективність керівних впливів (Петраков, 2012).

Я б виділив два типи управління: механістичний і органічний тип управління. Перший пов'язаний з управлінням у міру виникнення проблем, припускає реалізацію багатьох процедур в автоматичному режимі, наприклад, для повернення ситуації до колишнього значення, якщо спочатку

система була виведена або відхилена через якісь обставини з цього стану. Механістичний тип управління пов'язаний з виконанням рутин, які припускають повторювані дії управлінців, можна сказати, стереотипні рецепти ухвалення рішень і дії на об'єкт управління. Другий тип – органічний – це, якщо визначити точно, унікальне управління, або, точніше, управління, що забезпечують ексклюзивні, такі, що не повторюються і ніяк не пов'язані зі стереотипними методами, способи ухвалення рішень і самі рішення, що відрізняються оригінальністю в цих умовах. Унікальність управлінського рішення багато в чому залежить від специфіки об'єкта управління й зміни його стану.

Звичайно, в практиці управління (особливо великими системами, такими як економіка країни) неможливо абсолютно точно розділити ці два типи управління. Вони є відображенням суто теоретичного уявлення про управління. На практиці управлінські рішення, ототожнювані з першим і другим типом управління, тісно переплетені між собою. Хоча якщо говорити про макроекономічну політику як форму управління великою соціально-економічною системою, то при її реалізації можуть переважати рішення одного або іншого типу. Не випадково існує, зокрема, спеціальний термін, гетеродоксальні програми, тобто програми, що містять набір класичних заходів, спрямованих на забезпечення макроекономічної стабілізації.

В управлінні важливо враховувати те, який вплив вважати основним, який допоміжним, або такий, що впливає з необхідного застосування основної дії. Ієрархічний вибір, порядок і послідовність управлінських рішень і дій визначають результат. Причому рішення не завжди обертається дією – і це особливий рядок управління. Витрати, які аналізує економічна наука, далеко не завжди відображають витрати управління й помилки управління. Більше того, коли одна економічна політика змінює іншу в результаті зміни політичної ситуації, то саме це заміщення може означати виправлення допущених помилок управління. Крім того, управління здійснюється згідно з правилами й встановленими, закріпленими

процедурами. Тому інституційні чинники стають визначальними при розгляді завдань і ефектів, пов'язаних з управлінням.

Зміст (інженерно-фізичні характеристики) технічної системи визначають правила, відповідно до яких відбувається обслуговування цієї техніки. Звідси випливають і завдання з обслуговування – й управління – технічні завдання. Що й конкретизує зміст правил і перспективу їхньої майбутньої зміни. Якщо змінюються правила в якійсь системі, наприклад, у системі управління, представленій суб'єктом і об'єктом управління, то рівень добробуту такої системи змінюватиметься залежно від того, які реакції зміни вигод відносно суб'єкта і об'єкта управління. Нерівний стан суб'єкта і об'єкта управління, двох взаємодіючих агентів, відбивається на характері взаємодії. Якщо агент перебуває в найгіршому конкурентному положенні, то він задовольнятиметься рішеннями зі свідомо зниженою ефективністю.

Наприклад, переговори із західними замовниками деяких російських компаній ведуться так, що вітчизняні виробники надають усю інформацію про себе і свої можливості, проте при аналогічному візиті російських представників на західні фірми поведінка спостерігається зворотна – ніхто не поводить себе відкрито в інформаційному плані й рівнозначної інформації російським фірмам не надають. Іншими словами, формуються нерівні умови контракції й управлінського впливу. Існує й розмежування за цілями для російських та іноземних контрагентів. Західні фірми ставлять мету отримати максимум цікавої інформації і промислових секретів. Російські фірми – отримати хоч які-небудь фінанси для розвитку й функціонування на межі можливостей, отримати замовлення або інвестиції (кредит) – значить, мати своєрідний "наркотик розвитку". Зрозуміло, апарат управління фірм підлаштовується під цю мету, формуючи вказану модель поведінки, відкриваючи будь-яку інформацію. До того ж відкриттю інформації сприяє організація сучасної банківської системи, коли для отримання інвестицій вимагається надати банку все, що стосується проекту, включаючи патентну інформацію, в принципі, навіть секрети. Інакше банківська система,

орієнтована на критерії валового обороту, річної кредитної історії фірми й запоруки майна, не стане кредитувати проект. Водночас російського власника цікавить норма прибутку, для збільшення якої режим внутрішньої закритості є найбільш зручним. Проте, переслідуючи мету підвищення норми прибутку, він іде на відкриття інформації зовні, щоб отримати міжнародне замовлення або кредит, відразу здійснюючи дії, які в майбутньому знизять його конкурентоспроможність.

Інший приклад управління пов'язаний з реалізацією інструментів макроекономічної політики, зокрема, фінансової і грошово-кредитної політики. Наприклад, створення Стабілізаційного Фонду нарівні з політикою стримування соціальних витрат і збільшення податків при профіциті російського бюджету в 2000-і роки. Криза 2008–2010 років швидко змінила співвідношення і вже виник дефіцит бюджету в 4% ВВП. Чи можна назвати управлінським рішенням відкладати у великому обсязі фінансові ресурси, виводячи їх з вітчизняної економіки, чи відіграє воно роль стабілізатора фінансово-економічної ситуації і наскільки є обґрунтованим.

Фінансові рішення, макроекономічне управління, спрямовані на те, щоб виводити і відкладати в якихось активах фінансові ресурси, частину доходу, створеного в економіці, не захищають економіку від кризи, відчутно навіть не знижують її глибину, не міняють соціальної форми економічного розвитку. Отже, "економіка гобсека", якій властиво невиправдане збереження і тим самим виведення з обороту значних фінансових ресурсів, не здатна вирішувати завдання гармонійного соціального розвитку, тобто поліпшення життя населення країни в широкому значенні. Здавалося б, заощадження – це та частина національного доходу, яка не споживається, тобто вона відкладається, але питання в тому, куди і як вона відкладається, яким чином заощадження тезавруються. Від стану організацій й інститутів, що відповідають за тезаврацію й забезпечують її, залежить підсумок: як використовуються заощадження у рамках діючої фінансової системи. Тому, коли говориться, що такої-то норми збереження недостатньо для

забезпечення такого-то темпу зростання економіки, то слід мати на увазі, що це виведення отримане на основі моделі, що показує зв'язок темпу зростання й норми заощаджень, причому наскільки цей зв'язок жорсткий у діючій економічній системі – велике питання, бо математичне співвідношення ніяк не враховує якраз можливостей інституту, включаючи фінансовий, за трансформацією заощадження в потік капітал, як і його розміщення.

У знаменитій фінансовій політиці Г.Сокольникова, міністра фінансів радянського уряду, відзначалося, що найважливішим напрямом фінансової політики є збільшення розмірів товарообігу – зовнішнього й внутрішнього, скорочення дефіциту бюджету за допомогою скорочення витрат і збільшення доходів (збалансований бюджет), податкова політика, яка регулює процес накопичення, сприяє прямому обкладенню майна й доходів, не призводячи до невиконання заробітної плати, звільняючи заробітну плату від високого податкового тягаря, тим самим стимулюючи попит широких верств населення. Іншими словами, головна ідея застосування всіх наявних в арсеналі держави інструментів фінансової політики як інструментів управління економікою зводиться до необхідності підвищення продуктивності у багатьох секторах економіки, її конкурентоспроможності і ефективності. Тим самим існує підпорядкованість одних інструментів, одних завдань – іншим, причому з точки зору управління цінним є уміння визначити більш значущі завдання, тобто високий, стратегічний рівень, й завдання допоміжні, що вирішуються у рамках стереотипних підходів. Один і той же інструмент макроекономічної політики, яка реалізує по суті керівну дію, будучи застосований в різні історичні періоди і в різних умовах, дасть несхожі результати. Як тоді судити про те, ефективний цей інструмент чи ні? Безумовно, початкові умови, інерція руху економічної системи, в якій застосовується той або інший інструмент, чинять сильний вплив на результативність макроекономічних заходів.

3. Базові функції і форми управління макроекономічною системою

Управління макроекономічною системою припускає реалізацію базових функцій: планування (прогнозування), організації, мотивації, контролю і координації. Остання функція припускає синхронізацію політичних інструментів, причому не лише всередині країни, але й між країнами, у рамках міжнародних союзів й інтеграційних утворень регіонального характеру (асоціацій, об'єднань, співдружності і так далі). Якщо об'єкт управління кардинально міняє свій зміст і стилістику, модель поведінки, то нагальною необхідністю стає зміна методів управління, тобто способи впливу на об'єкт повинні так само зазнати зміну. Хоча можливий варіант, коли керівні впливи залишаться тими самими, оскільки ясність відносно того, як повинні змінитися методи управління відсутній. При зміні керівного впливу важливо враховувати силу впливу, яка може перевершити можливості об'єкта сприйняти цю силу, з подальшою дезорганізацією функціонування цього об'єкта. Подібна помилка часто виникає при реформуванні системи. Здавалось би, реформування спрямоване на те, щоб поліпшити параметри функціонування системи і її перспективи, а у результаті спостерігається зворотне – і параметри функціонування погіршуються, і система не виходить на нову траєкторію розвитку, а входить у режим перманентної деградації й руйнування, або ослабляється за функціями настільки, що демонструє режим перманентного стагнатного розвитку, що супроводжується чергуванням криз та інтервалів зростання, яке не міняє структурні властивості соціально-економічної системи по суті.

Економічна наука виправдовує своє існування тим, що пропонує пояснення спостережуваним явища, фактам господарського життя, економічному зростанню, кризі, пропонує прогнози розвитку соціально-економічної системи, дає рецептуру для розробки економічної політики, формування її передавального механізму, який, по суті, і є способом передання керівних впливів на елементи великої системи – макроекономіки. Але вона, роблячи це, одночасно абстрагується від громадських процесів, які пронизують тканину функціонуючої соціальної системи і, більше того,

розвиваються згідно з власною логікою. Процеси управління пронизують економіку, всі її рівні, вибудовують економіку, забезпечують її функціонування. Саме управління вимагає ресурсу, воно пов'язане з витратами, витратами часу на обробку інформації і ухвалення рішення, або отримання набору можливих рішень, а потім здійснення вибору одного рішення, яке особі, що його, що приймає, здається найбільш доцільним або раціональним (правильним). До речі, з точки зору корисності для системи в цілому воно таким здійснене може не являтися. Управління припускає переміщення влади від одних суб'єктів до інших і реалізацію влади через забезпечення впливу на об'єкт управління. Досягнення мети управління стане можливим, якщо керівна ланка – суб'єкт управління – має повноваження і владу над об'єктом управління. Якщо об'єкт управління чинить опір командам суб'єкта управління, говорячи мовою дитини або батька – "не слухається", то мета керівного впливу не досягається. Виникає потреба інституційного регулювання самого процесу управління.

Функція влади й функція контролю, що реалізовується нею, є наріжною проблемою всієї теорії й практики управління. Управління і влада поєднуються для досягнення поставленої мети, власне управління і великими, і малими системами здійснюється за допомогою поширення влади – у вигляді команди, наказу, завдання, з подальшим преміюванням або покаранням за невиконання. Причому реалізація функції влади й контролю відбувається за правилами, що діють у системі, які у свою чергу обмежують і владу, і контроль. У зв'язку з цим треба брати до уваги при розгляді проблем макроекономічного управління стан цих інститутів, їх можливості, оцінювати примусову силу, ланцюжки ухвалення рішень і головні мотиви цих рішень, що часто мають фінансову сторону, як справедливо стверджують криміналісти про злочини, вони також завжди мають фінансовий (матеріальний) мотив. В управлінні системою, звичайно, мотиви набагато складніші, тобто переплетення мотивів, але ресурси й володіння ними сильно впливають на рішення. Навіть сама зміна влади, тобто перехід контролю за

ресурсами від одних агентів до інших, сильно може вплинути на зміну якості правління, його зміст. Зокрема, відома теза про те, що влада в сучасних корпораціях на рубежі XX і XXI століть переходить від власників до керівників, тобто так званої корпоративної бюрократії або менеджменту.

Якщо в першій половині XX століття проблема управління в теоретичному сенсі зводилася до розділення функцій володіння й контролю, то сьогодні передбачити поведінку корпорацій не уявляється можливим, тому що є високою невизначеність і складність сучасного управління й економіки (Петраков, 2012). Більше того, що розуміти під переходом влади? Це здатність контролювати прибуток корпорації, або її формувати, або ж здатність розпоряджатися власністю. Адже розпорядження власністю абсолютно відлучене від найманого менеджменту, і які б бюрократичні можливості не мав корпоративний менеджмент, він не зможе контролювати власність згідно з існуючими правилами і розпоряджатися нею також не зможе, враховуючи, що правила, які забезпечують функціонування капіталу, мають первинне значення в ієрархії громадських правил. Проте доходність на наявний капітал, наявну власність, якою в дійсності розпоряджається менеджмент корпорації, саме він і забезпечує. Іншими словами, корпоративна бюрократія нібито підштовхує власника-капіталіста до ухвалення якогось рішення відносно власності, наприклад продажу, якщо вона низько прибуткова, або реалізації подальшої стратегії концентрації, якщо вона дає прийнятну доходність і т. д. Якщо цей ефект мати на увазі під передачею влади, то, очевидно, така передача влади існує на практиці. Менеджмент стає важко контролювати, тому зростає економіка "корпоративних неприємностей і злочинів" (Гэлбрейт, 2009). Така система не зможе довго існувати без катаклізмів різного соціального характеру, без протестів.

Класична теорія економічної політики (Я.Тинбергена-Г.Тейла), що припускає відповідність цілей та інструментів регулювання, або теорія Р. Манделла так званої "ефективної ринкової класифікації", що зводить

ситуацію реалізації економічної політики до того, що кожна урядова установа повинна відповідати за свою власну мету, що, до речі, збільшить адекватність оцінки результативності такої політики, не виходять з підбору і підпорядкування інструментів урядового регулювання стану об'єкта управління – економічної системи та її інерції. Більше того, частина застосовуваного класичного інструментарію, наприклад: податкові зміни, зміни відсоткових ставок і рівня соціальних витрат, – за фактом застосування є неадекватною, тобто на рівні економічного аналізу дається не завжди справедлива оцінка застосуванню цих заходів і їхні впливи на агентів та економічну систему в цілому.

Наприклад, зниження податків здійснюється виходячи з необхідності вирішення завдання стимулювати економічну активність і зайнятність, та насправді зберігає прибуток найбільш багатим агентам, а не доходи бідних агентів. Здавалося б, багаті агенти, якими є власники-капіталісти, повинні вкладати збільшений прибуток в економіку своєї країни, але гарантій такої поведінки абсолютно немає. Вони можуть направити цей прибуток в активи в інших країнах, пустити на споживання або інші цілі – розширення неробства, купівлі вже існуючої, а не знову створеної нерухомості і т. д. Ці мотиви різняться з мотивом застосування цього інструменту – розширення зайнятості і ділової активності.

Оскільки важко точно визначити початкове положення системи, остільки й проблематично визначити величину, на яку стане можливо знизити податки, щоб активізувати ділову активність. Крім того, ділова активність є функцією багатьох інститутів цієї економічної системи. Зниження податків за ситуації, коли вони й не були високі відносно інших країн, або початкове положення системи було не "за", а перед точкою перегину кривої А. Лафера, приведе до скорочення доходів, збільшить дефіцит з усіма виникаючими проблемами скорочення попиту. Скорочення податків згідно з цією кривою пояснюється тим, що податкові збори зростуть унаслідок зростаючої ділової активності. Але у такому разі потрібно мати

непохитні аргументи, що саме податки є визначальним чинником ділової активності, а роль інших чинників незначна. Інший підхід, відомий у науці як правило (принцип) Т. Хаавельмо, полягає в тому, що відносно високі податкові ставки забезпечують збір до бюджету країни, а фінансові ресурси, які акумулює держава, потім розподіляються нею ж за пріоритетними напрямками використання. Ефект мультиплікації державних витрат дає забезпечення зайнятості й діловій активності. Як бачимо, навіть у використанні "податкового регулятора" економіки є розбіжності, причому перший метод і другий точно відповідають двом протилежним точкам зору на економічний розвиток – неоліберальний і градуалістський (дирижистський). Ці дві точки зору складають дві полярно протилежні парадигми функціонування суспільства, держави, економіки (Геец, 2007; Петраков, 2012).

Наступний приклад торкається застосування заходів антициклічної політики, що є ядром сучасної макроекономічної теорії. При розгортанні рецесії або депресії для протистояння цим явищам, згідно з кейнсіанським рецептом, необхідно підтримувати сукупний попит, тобто стимулювати витрати населення, інвестиції, що сприятиме зростанню зайнятості і ділової активності. Для цього відсоткові ставки повинні знижуватися, а соціальні витрати збільшуватися. При бумі начебто повинні відбуватися зворотні речі: для зняття інфляційного тиску необхідно підвищувати ставки відсотка, стримувати попит. Те управління макроекономічною системою, яке ми спостерігали в 1990-і й у 2000-і роки, майже повсюдно демонструвало абсолютно інший підхід, який відрізнявся від класичної логіки антициклічної економічної політики.

Якщо при депресії ставки відсотка підвищувати, то тим самим інвестиції скорочуватимуться, сукупний попит поведеться аналогічно, що посилить депресивні прояви у сфері виробництва і надання послуг.

Таким чином, подібні інструменти фактично впливатимуть у бік скорочення загального добробуту. Їх застосування обґрунтовується тим, що

сучасні депресії супроводжуються зовсім не дефляцією, а, навпаки, високою інфляцією, що й вимагає політики стримування. Іншими словами, антициклічні заходи, відомі у багатьох підручниках ще в 1960–1970-х роках, помінялися місцями. Те, що застосовувалося в умовах рецесії й депресії раніше, зараз застосовується в умовах буму, а ті заходи, що діяли в умовах буму, сьогодні застосовуються в умовах рецесії-депресії. Стався ефект "рокіровки" в області теорії і практики економічної політики, який має основу, пов'язану з наявністю високої інфляції в умовах депресії, з наявністю її і в умовах економічного підйому. Тим самим, підвищуючи ставки відсотка, скорочуючи витрати в умовах рецесії-депресії, прагнуть скоротити сукупний попит, щоб протидіяти інфляції, але забувають про те, що ще глибші й небезпечніші за своїми довгостроковими наслідками зміни відбуваються у виробництві, послугах і зайнятості, що може різко знизити конкурентоспроможність виробничо-технічних систем, понизити якість людського потенціалу тощо. Ці процеси важко буде швидко змінити за напрямом і якістю, впливаючи на інструментальні параметри економіки – грошову масу, ставку відсотка, державні інвестиції та ін.

Проблема макроекономічної теорії полягає в тому, що, підбираючи інструментарій впливу і обґрунтувавши справедливість його застосування в цих умовах, не враховується те, як повинен змінитися інструмент при зміні умов, стану об'єкта впливу. Наприклад, якщо в економічній науці діє до якогось моменту принцип "незалежності споживача", що формує свої переваги й реалізовує їх самостійно, але потім він перестає діяти. Як це відіб'ється на теорії і обґрунтованому інструментарії? Якщо споживач уже залежить від пропозиції, якщо пропозиція формує попит, то й криві на графіці в макроекономічних моделях малюються вже не так, як зазвичай уявно в неокласичному синтезі. Крива пропозиції й попиту стають залежними, інститути визначають реакції споживача, виникають нові ефекти й моделі поведінки, які не можуть залишитися непоміченими в інструментарії економічної політики, тобто у сфері управління

макроекономікою. Якщо в умовах сучасної рецесії знизити відсоткові ставки і збільшити витрати, то, як вважають багато економістів, може різко збільшитися інфляція. Чомусь вважають, що підвищення ставок відсотка й скорочення витрат, що пригноблюють сукупний попит, знижують рівень доходів з подальшим скороченням витрат, внаслідок чого скорочується виробництво й посилюється депресія, скорочує обсяг зробленого товару, що у свою чергу сприяє інфляції, є кориснішим інструментом, ніж зворотна зміна. Досвід показує зовсім інше, як приклад – реформи на пострадянському просторі. Водночас інфляція все-таки напевно буде дещо вищою. Тоді виникає питання: що ж застосовувати? Який здійснити вибір? Тут виникає головний атрибут сучасного управління макроекономічною системою – невизначеність наслідків уживаного інструментарію, а також кореляційна зв'язність різних інструментів один з одним, що також накладає відбиток на заходи економічної політики, їхньої результативності.

Структурний зміст економічної динаміки є центральним об'єктом управління, як і протидія кризовим явищам сучасного розвитку (Гриценко, 2013). Ортодоксальні підходи не враховують саме цих особливостей, а в умовах швидкісних змін, коли чинник ухвалення рішення стає головним, показують низький рівень адекватності й дієвості, що й підтверджується досвідом реформування у багатьох країнах світу, особливо на пострадянському просторі (Нельсон, Уинтер, 2000; Петраков, 2012; Сухарев, 2012).

Управління забезпечує дію з боку суб'єкта, який зазвичай наділений владними повноваженнями на об'єкт. Якщо об'єктом є велика система, то суб'єкт використовує безліч інструментів дії, методів управління, які сумарно дають деякий результат, які чекає побачити суб'єкт. Іншими словами, рух об'єкта повинен відбуватися у бік, який передбачає суб'єкт, здійснюючи комплексну керівну дію. Тут і криється проблема узгодження інструментів і методів управління, їх сполучуваності і дії в загальному напрямі.

Економічний аналіз й економічна теорія досліджують взаємозв'язки між елементами складної системи, закономірності їхньої поведінки й зміни параметрів системи, встановлюють ці закономірності, пояснюють, описують спостережувані явища й процеси, дозволяють дати прогноз. Крім того, формують апарат верифікації отримуваних узагальнень, звертаючись до емпіричного матеріалу, цифр. Управління досліджує дію одних елементів на інші, наслідки цієї дії незалежно від того, чи сильний існує зв'язок між елементами, чи він взагалі не простежується.

Таким чином, головна точка сполучення управління й економічної теорії зводиться до визначення закономірностей поведінки і виникаючих явищ, співвідношень у господарській структурі й дій, які ці зміни породжують. Досі управління займалося оцінкою рішень, правил їх прийняття (вибору), здійснення, тобто оцінки управлінських дій, а економічна теорія оцінювала витрати і зміни ринків, але постфактум, без урахування того, що рішення триває в часі, іноді набираючи вигляду перманентної дії. Навіть теорія ігор виходить із незмінності якихось правил і умов, проте дедалі більше фактів, що управління міняє ці умови. Ось чому багато моделей, і теорія ігор не стає винятком, перестають "працювати". Так, майже перестали працювати/використовуватися оптимізаційні моделі, їх чомусь дедалі рідше застосовують в економічних дослідженнях, та і в ухваленні рішень, навіть у тих сферах, де вони дуже корисні – дослідженні операцій, забезпеченні постачань на підприємстві, постачанні ресурсами, організації виробничого процесу, морських перевезень і т. д. (транспортне, складське завдання, теорій черг і очікувань, логістика тощо).

Перспективним стало вивчити економічні закономірності, отримуючи економетричну модель, що зв'язує деяким чином окремі макроекономічні змінні, а потім, отримавши декілька диференціальних рівнянь, – відпустити ситуацію, тобто вважати, що економіка розвивається відповідно до цих рівнянь, що й дозволить дати прогноз, який на відносно короткому інтервалі може потім виявитися й правдоподібним. Така методологія доречна і

можлива в застосуванні, як і підхід, який дозволяє застосувати оптимізаційну математичну модель, але потім результат обов'язково її піддає корекції на предмет якісної або експертної оцінки по ряду допоміжних параметрів.

Для ухвалення остаточного управлінського рішення це також цілком розумно. Але проблема криється в тому, що ця допоміжна корекція забезпечить перегляд результату, отриманий за моделлю, а в першому випадку, коли є економетрична модель, подальше програвання за моделлю дає результат, прийнятний у рамках моделі, оскільки в житті діють інституційні чинники управління, які просто не відповідають уведеним співвідношенням. Тільки в одному випадку можлива справедливність моделі, коли можна точно сказати, що які б рішення не ухвалювалися і які б інституційні зміни не відбувалися, всі вони впливають на зміну параметрів моделі, що враховує модель, отже, при прогнозі не варто замислюватися про те, що відбувається в системі, яка розвивається. Проте цей випадок може виявитися унікальним збігом, свідоме проектування економетричних моделей доки не дійшло до того рівня, щоб параметри моделі враховували зміни всіх значущих чинників. Допущення завжди мають певну некоректність щодо економічного життя. До речі, це стає центральною причиною не "спрацьовування" багатьох моделей, їхньої низької корисності з точки зору управління й прогнозу.

Економічна теорія має, за великим рахунком, три магістральні додатки своїх зусиль. Це теорія розвитку (зростання, кризи), теорія ефективності (включаючи проблему ресурсів, адаптації, економіки добробуту) й теорія економічної політики (сфера макроекономіки, економетрики), що зводиться до визначення її передавального механізму. Просуваючись за вказаними напрямками, економічна наука в особі різних її шкіл змогла прояснити багато питань, але вона не об'єднала своїх зусиль з наукою управління. Саме третій блок, третій магістральний напрям по суті означає макроекономічне управління – визначення цілей (розвитку/зростання, подолання криз),

інструментів регулювання (передавальний механізм) і способів впливу на велику систему, з урахуванням реакцій економічних агентів.

Економічна політика держави є по суті генеральною лінією дій уряду відносно системи заходів управління економікою, що надають спрямованість соціально-економічним процесам, відповідно до цілей, завдань та інтересів країни і/або окремих груп, що займають високе становище в ієрархічних ланках управління (чи соціальній ієрархії).

Логіка формування економічної політики вимагає виконання деяких кроків і в певній послідовності:

1) формулювання головних і допоміжних цілей, які необхідно досягти до заданого терміну;

2) визначення цільових показників, в яких можна виразити зміст цілей і встановлення інших параметрів і змінних, здатних вплинути на ці показники;

3) підбір інструментів, які здатні вплинути на виявлені зв'язки між цільовими показниками й іншими змінними або параметрами системи;

4) виключити взаємозв'язок інструментів і визначити "чистоту" впливу кожного з них на ту або іншу мету, щоб виключити ефект зворотного впливу.

5) розробити послідовність застосування інструментів і сформувані передавальний механізм економічної політики, що дозволяє забезпечити рух усієї системи в передбачуваному напрямі;

6) розробити критерії, що дозволяють дати оцінку про напрям руху системи до наміченої мети;

7) у разі неочікуваного впливу інструментів на систему мати резервні способи управління з відновлення стану системи й корекції напрямку руху, а, якщо знадобиться, то й встановлених цілей.

Інструменти можна розділити на внутрішні: фіскальні (бюджетно-податкові) і монетарні (грошово-кредитні), регулювання доходів, ресурсів, і зовнішні: зміна умов торгівлі, експортно-імпортних операцій, світових цін, валютного курсу тощо. Змінні системи в моделі економічної політики можуть бути ендогенними і екзогенними. А окрім кількісних параметрів,

важливість має і якість стану системи в початковий момент і за ходом руху системи, що зазнає зміни. Інституційні чинники стають важливим інструментом управління соціально-економічною системою, оскільки визначають якісні параметри системи.

У табл. 1 наведена матриця форм управління макроекономічною системою. Згідно з таким узагальненим підходом, який я пропоную, можна виділити дві форми (парадигми) управління, з виділенням за кожною двох взаємозв'язаних типів управління – механістичного і органічного.

Таблиця 1

Матриця форм керування макроекономічною системою

Тип правління	Парадигма керування макроекономікою	
	неоліберальна	градуалістська (дирижистська)
Механістичний (рівень поточних дій)	Набір інструментів-дій в рамках «ринкового фундаменталізму», що акцентує на силовий тиск «ринку», який пов'язаний тільки з характером динаміки цін – підвищувальна і знижувальна динаміка ²	Набір інструментів-дій, зумовлених необхідністю регулювання, підвищення значущості регулюючих впливів «неринкового типу»
Органічний (рівень стратегічної перспективи)	Керування за допомогою конкурентних ринків, децентралізації - виключення центрів планування й керування. Інститути спрямовані на забезпечення переваг приватної власності на засоби виробництва	Керування за допомогою державного стратегічного планування, контролю, централізації, широкого застосування методів регулювання й інституційних обмежень. Суспільна власність і державний сектор мають вагомий частку в економіці

Джерело: розроблено автором.

Механічний тип управління в тій або іншій мірі все одно підпорядкований органічному типу, а у свою чергу органічний тип складається виходячи з організації громадської системи, типу її пристрою, переважаючої форми власності, способу виробництва, рівня розвитку продуктивних сил. Безумовно, можливий деякий синтез тих або інших процедур з набору у рамках "вашингтонського" або "московського"

² Треба відмітити, що в сучасному суспільстві подібне розділення умовне, оскільки динаміка цін, наявна "силовою" дія на агентів визначається, у тому числі, регулюючими діями держави, тобто ухваленням інших рішень.

консенсусу. За числом переважаючих позицій тоді можна позначити парадигму й тип управління економічною системою.

Цілі економічної політики багато в чому зумовлені тією парадигмою, яка має вагу в громадській системі, серед фахівців-економістів, яка закладена в основу громадського устрою, психологію поведінки й облаштування господарського життя. Навіть у рамках однієї ідеологічної парадигми мети можуть і найчастіше і бувають суперечливі. Для цього випадку вимагається мати різноспрямовані інструменти, а краще за все, коли одним інструментом вдасться досягти декількох цілей економічної політики. Економічна політика сама по собі здатна дестабілізувати економічну систему. Щоб цього не сталося, здається важливим розподілити відповідальність за проведення соціально-економічної політики відповідно до міри впливу інструментів на встановлені цілі й підсистеми економіки. Розроблена Р.Манделлом модель для плаваючого й фіксованого валютних курсів і виходила з цієї ідеї, будучи ні чим іншим, як моделлю управління, що забезпечує вибір рішення залежно від позначених умов (Mundell, 1971).

Цікаво відмітити, що циклічність економічного розвитку, під якою можна розуміти періодичну зміну ділянок підйому й кризи економіки, має факторну основу в поведінці (реакціях) агентів, монетарних причинах, інвестиціях, змінах попиту і пропозиції, або в зміні парадигм управління макроекономічною системою. Більше того, якщо раніше інструменти застосовувалися в стані депресії, а тепер застосовуються в стані буму й навпаки – що сталося з соціальною системою? Мабуть, вона структурно й інституційно змінилася настільки, що цю зміну стає неможливо не враховувати при підборі управлінського інструментарію. Потрібно визнати, що Дж.М.Кейнс, пропонуючи експансію попиту в кризу, ніде не обмовився, наскільки треба стимулювати попит, оскільки завдання обґрунтування самого цього рецепту стимулювання, ймовірно, виглядало актуальнішим. Але й криза була іншого роду – він супроводжувався дефляцією, а не інфляцією. У зв'язку з цим пропонована міра виглядала переконливо. Коли ж криза

виникає внаслідок дії інших чинників і характеризується високою інфляцією, то, мабуть, звичайними методами стимулювати попит дійсно безрозсудно, оскільки інфляція, що розгортається, "з'їсть" це стимулювання й знецінить інструментарій, що застосовувався. Якщо періодична повторюваність кризи/зростання (навіть при допущенні, що сам період повторення змінюється) наявний, то управління вбудоване в цю схему, інакше б воно гасило цю періодичність, як це спостерігалось в централізованих керованих системах, якщо порівнювати їх з децентралізованими капіталістичними системами за ідентичними параметрами.

Кількісні оцінки цілей, інструментів, результатів управління, звичайно, важливі, але вони не відбивають усієї повноти соціально-економічних змін. Іноді за кількісною оцінкою якого-небудь параметра взагалі важко сказати щось точне про зміну ситуації. Більше того, кількісна зміна може містити помилку або на рівні збору інформації, або на рівні розрахунку й моделі. Тому посилюється значення якісної оцінки, якісних параметрів. Наприклад, промисловість Росії в період 2000–2008 років зросла за обсягом виробництва. Це типовий кількісний показник, проте з точки зору якості структура промисловості, конкурентоспроможність, складність виробничих операцій тощо скорочувалися, що потім зумовило найбільший спад у 2009 році серед європейських країн. Таким чином, кількісне зростання зовсім не протистояло якісному погіршенню системи.

Економічний аналіз оперує граничними величинами (витратами, доходами), які можна поррахувати на одиницю продукту, ресурсу й навіть пов'язати з наданням додаткової послуги. Щодо управління не сформувався підхід оцінки керівних впливів за граничними витратами або вигодами. Проте оцінити, як змінюватимуться витрати й вигоди системи, схильної до керівних впливів, за цією частотою дій і сценарного змісту самих дій, цілком можна. Вірогідно, це має визначити або, принаймні, вплинути на вибір того або іншого керівного впливу, з набору наявних альтернатив.

4. Фірма, ринки і управління

Неокласична теорія фірми включає так звані управлінські теорії фірми, проте відносно значення інформації ортодоксія дає дещо інше представлення, ніж інституційна теорія фірми. На практиці потреба в інформації, а також процес відтворення інформації на фірмі залежить від стану фондів, трудових ресурсів, ефективності організації (Менар, 1996; Нельсон, Уинтер, 2000; Сухарев, 2013). Якщо підрозділи НДДКР є складеною ланкою фірми, то саме вони створюють нову для фірми інформацію, використання якої забезпечує конкурентні переваги в майбутньому за рахунок створення або удосконалення продуктів. Проте часто НДДКР розглядається як система, яка скорочує прибуток, що знижує ефективність функціонування фірми. Якщо врахувати ефект монополізації виробництва (авторське право, бар'єри на вхід), то можливості імітації скорочуються, а прибуток для монополіста може виявитися досить високим. Як бачимо, існує проблема в інтерпретації ефекту, який різний залежно від часу, за який він оцінюється, і від обставин, в яких функціонує фірма, зовнішніх умов (ринку, конкурентного середовища, технологічної оснащеності й перспектив розвитку цього сегмента). Отже, загальна оцінка НДДКР, як і якість управлінських рішень, визначатимуться саме названими умовами і чинниками.

Сучасна ситуація на мікроекономічному рівні й окремих перспективних ринках така, що фірми не входять тільки в прибуткові сектори, тобто не прибуток приваблює і спонукає до того, щоб зайнятися цим видом діяльності. Таке управлінське рішення при створенні фірми говорить про високу вірогідність застосування принципу сатисфакції, тобто отримання, придбання не максимального, а прийняттого задоволення – причому для кожного агента можуть існувати свої власні уявлення про подібний вид задоволення – прийнятне задоволення. Паралельно присутня ще одна тенденція на сучасних ринках – вхід значного числа фірм не стримує інших агентів від входу на цей же ринок. Масовий вхід не виконує функції блокування входу, а географічна протяжність ринку унеможливорює

конкуренцію між фірмами, що виробляють аналогічну продукцію (вони можуть ділитися один з одним унікальною інформацією про продукт і технологію). Такими ринками виступає ринок нанотехнологій, комп'ютерів, інформаційних систем. Локалізація ринку спостерігається, зокрема, в Росії, наприклад у галузях спеціального технологічного устаткування, широких технологій, спеціальної електроніки тощо. Інформація несе в собі ефект, мається на увазі інформація наукового значення для виконання НДДКР, "ненасичення" ринку, тобто створює ефект невичерпності ринку, коли прибутку вистачить на всіх. Гра з нульовою сумою стає вчорашнім днем на практиці і в теорії економічного аналізу, оскільки кардинально змінилася реальність. Інша справа, наскільки значуща й стійка така зміна, наскільки довго продовжиться існування подібних ринків. Наявність указаних властивостей й ефектів в інформації робить її дуже специфічним продуктом, ринок якого характеризується невичерпністю, що не може не враховуватися при ухваленні управлінських рішень, при вирішенні завдання відбору пріоритетної інформації, оцінці її релевантності й адекватності. Проте ще дві властивості характеризують інформаційний продукт: 1) непередбачуваність результатів і 2) непередбачуваність можливостей. Комбінаторний принцип стає визначальним в інформаційній сфері, високих технологіях і НДДКР, у зв'язку з чим прогнозувати і визначати точно вірогідність "прориву" у сфері техніки або появи нової або сильно вдосконаленої технології стає важко. Сьогодні сказати можна таке: реалізацію комбінаторного принципу на високому рівні можуть здійснити тільки високо кваліфіковані дослідники, що працюють у рамках невеликої групи, коли стає можливою така комбінація (два-п'ять осіб, іноді залежно від рівня складності завдання трохи більше). Результативність, як правило, не сильно залежатиме від виділення або відвернення великого обсягу ресурсів від існуючих технологічних можливостей. Іноді застосування комбінаторного принципу здійснюватиметься взагалі без значущого витрачання ресурсу.

Наука про управління розробляє принципи управління й організації системи, досліджує механізми й особливості координації елементів соціальної системи з метою підвищення ефективності функціонування системи. Якщо так визначити головне завдання й зміст науки управління соціальною системою, то результативність її буде визнана згідно з тим, як визначиться поняття ефективності системи і її підвищення. Для процесу ухвалення управлінських рішень, що безпосередньо впливають на динаміку системи й що є її невід'ємною частиною, використовуються методи постановки цілей, прогнозування, оптимального розподілу ресурсів – лінійного й динамічного програмування, рішення слабо структурованих завдань управління, експертні процедури, різні способи обробки інформації (інформаційні системи), методи ранжирування рішень, мережевого й інших видів планування, кількісної та якісної оцінки організаційних структур управління та ін.

Досить глибокі точки зіткнення управління й економічної теорії склалися у рамках теорії фірми. З численних підходів до опису функціонування фірми набула популярності так звана управлінська економічна теорія фірми. Ця теорія виходила з трьох центральних тезисів: 1) в економіці сформувався «управлінський» капіталізм, який характеризується не тільки переважанням великих корпорацій, де власність і управління розділені, а тим, що влада від акціонерів-власників капіталу переходить до керівників – менеджменту (Менар, 1996; Нельсон, Уинтер, 2000); 2) ринки продуктів, капіталу й праці є недосконалими, тобто неконкурентними, що створює інші цілі для менеджменту, ніж прагнення до прибутку; 3) вводиться функція корисності керівників, з урахуванням діючих обмежень, накладаються вимоги щодо цільового рішення завдання визначення поведінки керівників і впливу цієї поведінки на розвиток фірми. Прикладом "управлінських" теорій фірми є гіпотеза про максимізацію продажів фірми й неінституційний підхід, що робить акцент на свободі дій керівників (Уильямсон, 1995; Williamson, 1975).

Проте допущення, що нееластична пропозиція менеджерів нееластичніша, ніж капіталу, не в усіх випадках підтверджується по різних економічних системах. Проблема заміщення капіталу працею й назад залишається досі важливою проблемою мікроекономічної теорії.

Складність управління фірмою, наприклад, не кажучи вже про макроекономічну систему, зводиться до нашарування багатьох рішень, причому передбачити результат цієї спільної дії рішень власників і менеджменту не просто. Процес прийняття управлінського рішення включає в себе три потужних і дуже значущих етапи: 1) збору і оброблення інформації про об'єкт, відносно якого буде реалізований керівний вплив, 2) виявлення проблеми або завдання, постановка цілі (цей крок може здійснюватись і до збору інформації, але може забезпечити відмову від мети і ухвалення рішення), отримання декількох можливих варіантів рішення й відбору найбільш доцільного, раціонального (оптимального) рішення; 3) реалізації відібраного рішення, тобто проведення впливу на об'єкт з оцінкою поведінки об'єкта, сприйняття цього рішення, підпорядкування йому і збором додаткової інформації про характер зміни об'єкта з тим, щоб надалі здійснити корекцію управлінського рішення, якщо рух об'єкта відбуватиметься неочікуваною, непрогнозною траєкторією.

Кожен етап характеризується витратами, перші два етапи – трансакційними витратами, третій етап – трансформаційними витратами плюс трансакційні витрати, пов'язані з передачею і контролем управлінського впливу на об'єкт. Таким чином, враховуючи, що не буває безплатного контролю дій, управлінського рішення, яке приймається миттєво (що за рідкісним винятком підтверджує правило), можна говорити, що управління є самостійною діяльністю, що вимагає ресурсів, відтак є прямим об'єктом економічного аналізу й теорії. Як бачимо, економічна теорія, з'ясувавши поточні співвідношення між елементами системи, розширює тезаурус управління на будь-якому його рівні – від мікро- до макрогосподарського.

Література

- Геец В.М.* (ред.), (2007). Стратегические вызовы XXI века обществу и экономике Украины: в 3 т. М.: Феникс.
- Геец В.М.* (2012). Общество, государство и экономика. М.: ИЭ РАН. 66 с.
- Грищенко А.А.* (2013). Социально-экономические трансформации // Политэкономия: социальные приоритеты: материалы Первого международного политэкономического конгресса. Т.1: От кризиса к социально ориентированному развитию: реактуализация политической экономики. М.: ЛЕНАНД. С. 96–115.
- Гэлбрейт Дж. К.* (2009). Экономика невинного обмана. М.: Европа. 76 с.
- Менар К.* (1996). Экономика организаций. М.: Инфра-М. 160 с.*Нельсон Р., Уинтер С.* (2000). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ. 474 с.
- Петраков Н.Я.* (2012). Избранное. Т. 1–2. М., СПб.: Нестор-История.
- Сухарев О.С.* (2013). Методология и возможности экономической науки. М.: Инфра-М, Курс. 368 с.
- Сухарев О.С.* (2012). Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста. М.: Финансы и статистика. 280 с.
- Уильямсон О.* (1995). Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат. 786 с.
- Williamson O.* (1975). Markets and Hierarchies. N.Y.: Prentice-Hall. 217 p.
- Mundell R.* (1971). Monetary Theory: Inflation, Interest, and Growth in the World Economy: Goodyear Publishing Co. 189 p.