

УДК 330.341.12

Менеджмент и производительность: зарубежные подходы и проблема верификации

МОРЕВА ЕВГЕНИЯ ЛЬВОВНА, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг» Всероссийской академии внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации, Москва, Россия
E-mail: eu7711460@mail.ru

Аннотация. Статья содержит критический анализ используемых за рубежом способов исследования менеджмента как фактора производительности экономики, разработанных на основе опросов. Оценка таких подходов чрезвычайно актуальна для современной России, так как в ее хозяйстве устойчиво сохраняется низкая производительность, а причины этого и роль менеджмента среди них не ясны.

В статье показано, что если первые подобные исследования, проведенные в отдельных зарубежных странах и секторах, казалось, подтверждали и раскрывали связь менеджмента с производительностью, то в последствии применяемые ко все новым сферам и в разных государствах, они не достигали этой цели. Использование методов на основе опросов не позволяло достоверно определить структуру изучаемой связи, механизм ее реализации и условия формирования.

Преодоление этих недостатков требовало дополнить данный инструментарий другими средствами, компенсирующими его неспособность выявить казуальную направленность связей; искажение информации из-за отраженной опросами специфики процессов познания рассматриваемых отношений, а также его ограниченность в условиях многообразия и вариативности взаимодействия менеджмента и производительности в разных национальных экономиках и их секторах. К таким средствам относились как уже известные и опробованные исторические методы исследования, так и новые способы, разрабатываемые на основе системного подхода для так называемых мягких теорий. Их применение вместе с методом опросов позволило бы создать эффективное средство не только для оперативного и достоверного определения связи менеджмента и производительности разных секторов и стран, но и для соответствующей экономической политики, разрабатываемой и реализуемой на этой основе.

Ключевые слова: менеджмент, производительность, совокупная производительность факторов, технология, интеллектуальный капитал, национальные модели менеджмента, типы экономических субъектов.

Management and Productivity: Foreign Conceptions and Verification Problem

EVGENIA L. MOREVA, Ph.D., Associate Professor, Department of Management and Marketing, Federal State Budgeted Educational Institution for Higher Education 'Russian Foreign Trade Academy of the Ministry for Economic Development of the Russian Federation', Moscow, Russia
E-mail: eu7711460@mail.ru

Abstract. The article contains the critical analysis of foreign methods of management research treated as a productivity factor and elaborated on the basis of surveys. The evaluation of such approaches is relevant for Russia because of its low economic productivity with the causes of management's role keeping unclear.

The article shows the first of such researches operated in some foreign countries and economic sectors seemed to prove the link between management and productivity while later applied to various countries and sectors they didn't achieve the goal. The survey methods impeded the credible determination of the investigated link, its mechanism and terms of constitution. To cope these problems the complementation of such instrument with the others compensating its inability to identify the casualty of the links, the information distortion due to the peculiarities of the cognition processes reflected in the surveys and its limitations under multiplicity and variability of the management and productivity interaction in various national and sectoral contexts was required. These means were the tried and tested historical research methods as well as the new ones elaborated basis systemic approach for so called soft theories. Their application with the survey method would result in the constitution of the efficient instrument not only for the operative and reliable determination of the link between management and productivity of various sectors and countries but for the respective economic policy elaborated and realized on such a basis.

To cope with these problems the complementation of such instrument with the others compensating its inability to identify the casualty of the links, the information distortion due to the peculiarities of the cognition processes reflected in the surveys and its limitations under multiplicity and variability of the management and productivity interaction in various national and spectral contexts was required. These means were the tried and tested historical research methods as well as the new ones elaborated basis systemic approach for so called soft theories. Their application with the survey method would result in the constitution of the efficient instrument not only for the operative and reliable determination of the link between management and productivity of various sectors and countries but for the respective economic policy elaborated and realized on such a basis.

Keywords: management, productivity, total factor productivity, technology, intellectual capital, national management models, types of economic subjects.

Устойчивое сохранение низкого уровня производительности современной российской экономики заставило наше государство ставить задачи его радикального повышения, а исследователей — выяснять влияющие на него факторы и способы эффективного управления ими (см. *таблицу*).

Ситуацию осложняли вызовы нынешней эпохи перехода к постиндустриализму, когда драйверами развития становились знания и иные интеллектуальные ресурсы. Это заставляло предполагать их среди главных факторов производительности и соответственно выявлять и учитывать их в государственных стратегиях экономического развития.

Между тем в процессе поисков причин низкой эффективности отечественного производства состояние интеллектуальных ресурсов учитывали далеко не всегда. Их практически полностью игнорировали эксперты Всемирного банка, когда в начале XXI в. определяли влияние структурных изменений на рост производительности труда в нашей стране. Тогда

внимание экспертов сосредоточивалось на роли конкуренции, необходимости больше открывать экономику и обеспечивать укрупнение компаний в сочетании со строгой анти-трестовской политикой и освоением потенциала быстрого роста собственности всех типов [2]. Позже, обращаясь к той же проблеме и аргументируя важность прямых иностранных инвестиций для обеспечения производительности в долгосрочной перспективе, авторы [3] признавали за ними «особые преимущества», среди которых были отдельные приемы управления [3].

Больше внимания роли интеллектуальных ресурсов в обеспечении производительности уделяли отечественные исследователи. Помимо низкого технологического уровня многих российских предприятий, их устаревших фондов, слабого импорта технологий и привлечения прямых иностранных инвестиций, неразвитости рыночной инфраструктуры и рыночных институтов, а также отпугивающего инвесторов низкого качества делового климата аналитики

**Среднегодовые значения производительности труда отдельных стран и их групп
(ВВП на 1 ч отработанного времени, долл. США, постоянные цены, ППС 2010)**

Страна или группы стран	1994–2000 гг.	2001–2010 гг.	2011–2014 гг.
США	47,0	56,8	60,2
Страны зоны евро (19)	44,1	48,6	37,2
Страны – члены ОЭСР	38,7	42,4	45,6
Российская Федерация	13,8	18,5	22,4

Источник: рассчитано автором [1].

Примечание: ВВП – валовой внутренний продукт на душу населения по паритету покупательной способности (ППС); ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития.

из НИУ «Высшая школа экономики» называли и управление [4].

Гораздо большее значение менеджменту придавали специалисты международных консалтинговых компаний. По данным группы *McKinsey*, в канун текущего десятилетия до 2/3 отставания в производительности российской промышленности от американской объяснялось неудовлетворительной организацией труда, раздутым менеджментом среднего звена и недостаточным использованием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) [5]. В компании *Strategy Partners Group* неэффективные деловые процессы и организацию вообще называли главными факторами неудовлетворительного состояния производительности в России. Косвенно на это указывали и многие российские авторы, отмечавшие опасность для страны серьезного отставания ее менеджмента от зарубежного уровня [6].

Различиям в трактовках соотношения управления и производительности способствовало затрудняющее их измерение и оценку свойство неовещественности управления, а также отражение в подходах императивов преобразований 1990-х годов и конъюнктурных особенностей последующего периода начала и середины 2000-х годов. Вначале в условиях массовой смены собственности и других общественно-экономических институтов речь шла не столько об эффективности производства, сколько о его выживании. Затем в благоприятных, по мнению ряда аналитиков, для России условиях проблема низкой производительности и ее факторов

сглаживалась и практически не проявлялась в динамике усредненных агрегированных показателей на макроуровне и уровне отдельных отраслей.

Вместе с тем в это время за рубежом начали разворачиваться широкомасштабные исследования менеджмента и производительности. Их участники, однако, отмечали трудности верификации теоретических взглядов на вопрос взаимосвязи между этими двумя явлениями из-за сложностей их проверки практикой. Причины коренились в проблемах измерения состояния менеджмента и, как следствие, в проблемах определения его положения в экономической системе. Исследователи, ссылаясь на нехватку подходящей статистики, указывали на трудности альтернативных расчетов вклада менеджмента в производство из-за большого разброса и волатильности ценовой информации, ее подверженности воздействию разного рода стохастических шоков, шумов и т.п. На повестку дня встали задачи разработки адекватного инструментария измерения состояния управления.

В поисках подходов к их решению исследователи опирались на анализ национальных цензов перерабатывающей промышленности США (по четырехзначной классификации). Он показывал, что производительность (добавленная стоимость на одного работника) лучших 10% предприятий стабильно примерно в 4 раза превышала показатели худших 10%, а соотношение показателей их совокупной производительности факторов (СПФ) составляло соответственно

2:1 [7]. Это заставило отказаться от распространенного подхода изучать проблему, обращаясь к абстрактной репрезентативной организации, и соотносить менеджмент с производительностью для разных типов микроэкономических субъектов. В свою очередь, специфическая модель менеджмента для каждого конкретного случая интеграции на макроуровне во многом, по мысли исследователей, позволяла объяснить причины разных СПФ и производительности разных стран. При этом они обращались к ранее выдвинутой на основе обработки материалов перерабатывающей промышленности США идее о том, что рост ее СПФ был связан с межфирменным взаимодействием и внутрифирменными факторами — менеджментом и хард-технологиями (НИОКР и запатентованными естественнонаучными открытиями) [8].

Измерение и оценка состояния менеджмента на этой основе требовали значительных объемов информации, которую не могли дать исследования отдельных или нескольких компаний, или описания отдельных кейсов, пусть и многочисленных. Такие популярные при обучении приемы, по признанию экспертов, не годились для полномасштабного тестирования их гипотезы, не предполагали образцов для сравнения и несли с собой риски необоснованных экстраполяций или обобщений, связанные с известным механизмом социальной перцепции, определяемым как эффект ореола.

В этих условиях наиболее приемлемым способом решения задачи стали масштабные тематические опросы разного типа компаний.

Не претендуя на полную объективность и всеобщий охват, они, тем не менее, могли служить сравнительно недорогим, но действенным источником нужных данных.

Целенаправленно применяя данный способ, группа экспертов западных университетов и международных организаций сосредоточились на наиболее универсальных общих функциях и практиках управления (целеполагании, планировании, контроле и мотивации). Респондентом выступал средний менеджмент средних компаний (от 50 до 5 тыс. работников, или около 250 человек в компании), хорошо представлявший «лучшие практики» управления и способный взвешенно оценить их (в баллах). Для уменьшения субъективизма ответов были разработаны специальные техники опросов, и с начала нового столетия их стали проводить во все увеличивающемся числе экономических секторов в разных странах.

Полученные с помощью таких опросов агрегированные данные в целом подтверждали тесную связь менеджмента с производительностью фирм, их финансовыми показателями и динамикой продаж (рис. 1, а, б, в соответственно).

Проведенные на их основе расчеты показывали также, что в целом менеджмент обеспечивал от 25 до 30% всех изменений СПФ организаций. Улучшение его состояния на одно стандартное отклонение сопровождалось 10–15%-ным приростом СПФ (рис. 2) [9].

В свою очередь состояние менеджмента различалось у разных типов фирм. Их харак-

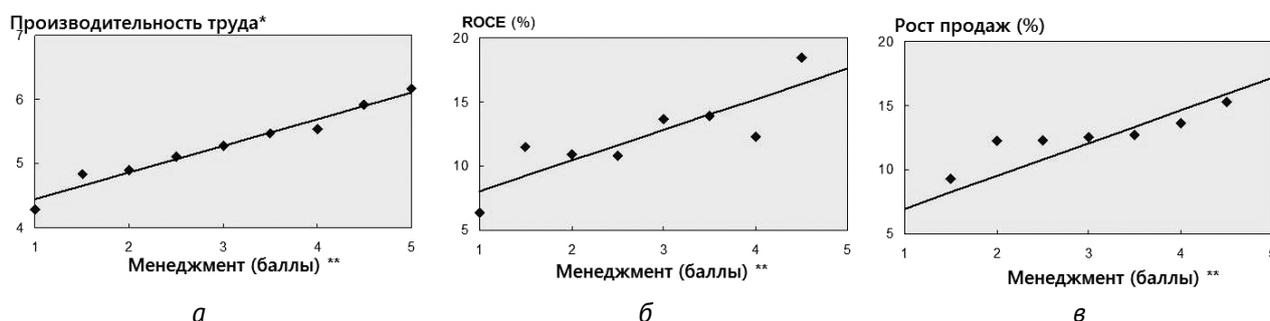


Рис. 1. Связь между менеджментом, производительностью и финансовыми показателями фирм

Источник: [8].

Примечание: * логарифмы; ** шаг 0,5 балла; при оценках менеджмента минимальное значение — 0, максимальное — 1.

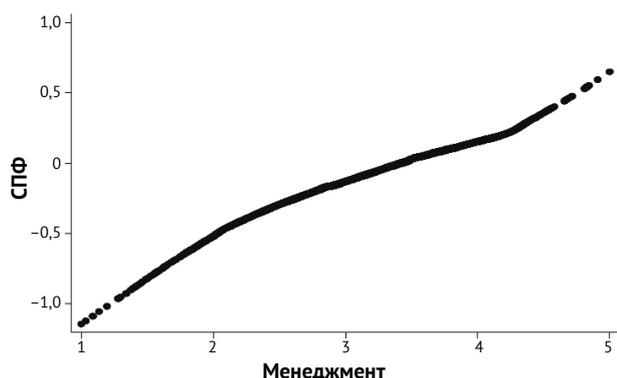


Рис. 2. Соотношение СПФ компаний и оценок их менеджмента

Источник: [9].

Примечание: оценки менеджмента приведены в баллах (1 – min; 5 – max).

теризовали размеры, национальная принадлежность и форма собственности.

Так, крупные по размерам (числу занятых) компании, как правило, обладали лучшим менеджментом, чем мелкие и средние (рис. 3).

Международные компании имели более продвинутый менеджмент, чем национальные, а работающие на внешний рынок – лучший по сравнению с теми, кто действовал лишь внутри страны (рис. 4).

Публичные компании обычно имели лучшее управление, чем семейные, а у последних в свою очередь оно было наиболее слабым у руководителей, назначаемых по старшинству из числа членов семьи.

Объединяясь в макроэкономическую структуру, столь разные по управлению организации формировали разные национальные модели менеджмента с его разными средними значениями в той или иной стране (рис. 5). Наиболее продвинутыми в этом плане были США (рис. 6).

Помимо состава и структуры, эти модели в разной степени были связаны с производительностью. В государствах с более высокими значениями менеджмента сила этой связи оказывалась больше, чем в странах с его низкими значениями.

Вместе указанные особенности позволяли объяснить значительную часть различий производительности и СПФ разных стран. С национальными особенностями менеджмента связывали до 1/4–1/3 общего отставания значений СПФ разных стран от уровня США, а для некоторых государств (например, Португалии и Италии) – до 1/2 [9].

Столь большое значение управления и различий его национальных моделей для произ-

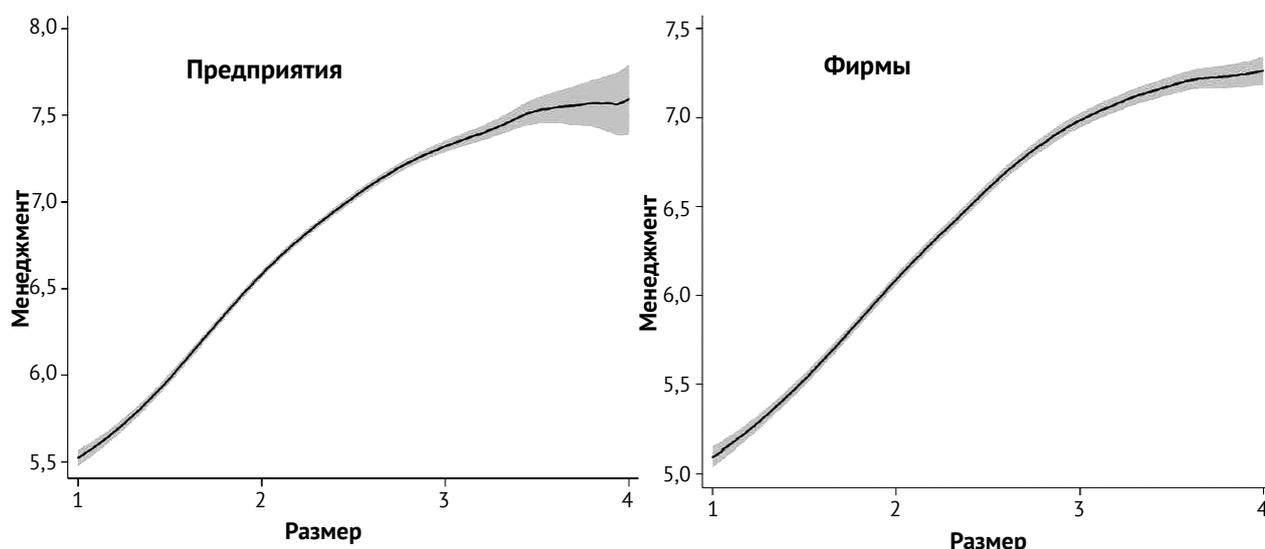


Рис. 3. Соотношение менеджмента и размеров компаний и их предприятий (на примере США)

Источник: [10].

Примечание: учитывались организации от 10 до 10 тыс. человек занятых; менеджмент измерялся на промежутке от 0 (min) до 1 (max), размер определен через десятичный логарифм; тень у кривых – шум.

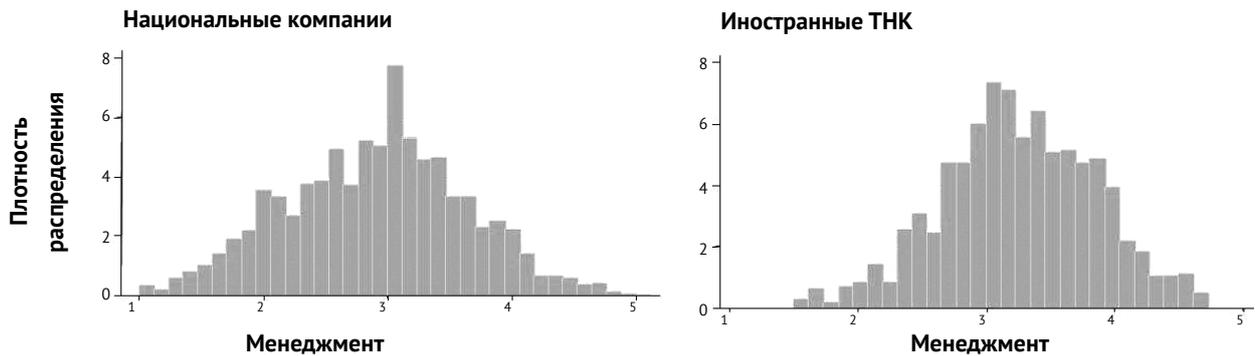


Рис. 4. Состояние менеджмента у национальных и иностранных (ТНК) компаний

Источник: [8].

Примечание: оценки менеджмента: 1 – минимум, 5 – максимум.

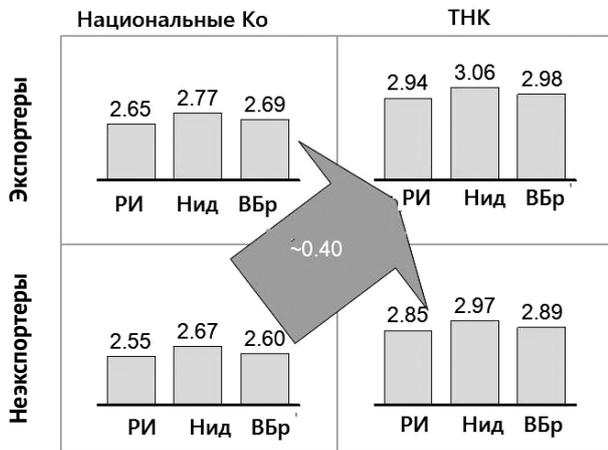


Рис. 5. Оценки менеджмента фирм-экспортеров и неэкспортеров национального и иностранного (ТНК) происхождения

Источник: [8].

Примечание: РИ – Республика Индия; Нид – Нидерланды; ВБр – Великобритания.

водительности национальных экономик заставляло, в свою очередь, обратиться к изучению влияющих на менеджмент условий. Среди них выделяли внешние и внутрифирменные факторы. У первых наиболее значимым считалась конкуренция, которую измеряли через индекс Лернера, импортную квоту и ссылки респондентов на число своих конкурентов. Эти показатели оказались столь тесно связаны с состоянием национального менеджмента, что в некоторых странах силу этой связи сопоставляли с эффектом структуры национальных моделей управления для производительности. Этими двумя

обстоятельствами объясняли, например, почти 60% различий между соотношением менеджмента и производительности США и Франции, 30% различий США и Великобритании.

Механизмы влияния конкуренции при этом трактовали в духе идей созидательного разрушения и иных эволюционных теорий. Ими объясняли снижение выпуска менее производительных компаний со слабым менеджментом и пониженными показателями СПФ, сопровождающимися уменьшением их доли на рынке, и рост более производительных.

К числу других внешних условий относили состояние национальных рынков труда, систем налогообложения (особенно в отношении предприятий разных размеров или типов), уровня

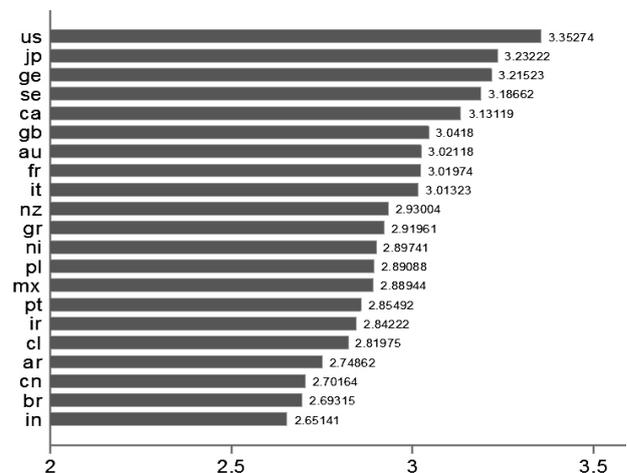


Рис. 6. Оценки менеджмента разных стран (баллы)

Источник: [8].

коррупции и государственного регулирования экономики. К последнему относили политику стимулирования конкуренции; снижения барьеров входа на отраслевые рынки; ослабления защиты их неэффективных участников (прежде всего через отказ от предоставления семейным фирмам разного рода субсидий и льгот); обеспечения информационной прозрачности бизнеса и его среды, стимулирования консалтинга, популяризации передового опыта управления и другие меры. Оценивая их, было, например, рассчитано, что в Индии при трансформации внешних условий до уровня США менеджмент улучшился бы так, что СПФ страны увеличилась бы на 40–60% [11].

При определении внутрифирменных факторов менеджмента исследования показали, что масштабы НИОКР и компьютеризации хозяйственных процессов (оцененных через расходы на НИОКР и число компьютеров на одного занятого) не оказывали на него значительного влияния [12]. Напротив, сильная связь прослеживалась между менеджментом и состоянием человеческого капитала организаций. Измеренный в показателях численности персонала с высшим образованием (с дипломами колледжа) этот фактор менеджмента во многих странах стал вторым по значимости после конкуренции. С ним, например, связывали большую часть оставшихся после учета вышеуказанных внешних факторов различий в управлении между французскими и американскими фирмами.

Оказывала заметное положительное влияние на состояние менеджмента и корпоративная политика улучшения условий жизни работников, непосредственно с их работой не связанных. Речь шла о предоставлении им разного рода выплат по уходу за ребенком, для улучшения условий отдыха и т.п.

Для проверки состоятельности полученных результатов и выводов материалы опросов обрабатывали также с помощью байесовских методов, ковариационного анализа и других статистических и эконометрических инструментов. Сходство полученных при этом результатов служило основанием далее использовать и развивать наработанные методики:

расширять области опросов; создавать их новые модификации и распространять на новые страны. Также была сформирована специальная интернет-платформа и начато широкое ее внедрение.

Указанный прием стали творчески использовать исследователи других стран. В России, например, проводились похожие опросы. Отличающиеся по содержанию и более ограниченные по размерам, они были отчасти сопоставимы с зарубежными, а отчасти отражали отечественную специфику и позицию авторов [4]. Сопоставление этих подходов, однако, вышло бы за рамки темы настоящей статьи, а потому в ней мы лишь отметим различие взглядов разных авторов на значение разных характеристик фирм для состояния их менеджмента. В российских опросах, например, их рассматривали как равноположенные. Напротив, гетерогенный подход зарубежных аналитиков к организационным субъектам менеджмента позволял связать его состояние с разными типами компаний, различающимися по размерам и другим характеристикам.

Вместе с тем, создавая свой инструмент, отечественные исследователи фактически подтверждали широкие перспективы использования зарубежного образца, возможности его модификации и совершенствования. Реализуя их при изучении все новых материалов, иностранные ученые смогли уточнить некоторые составляющие и факторы менеджмента, а также выделить новые. Например, новым существенным внутрифирменным фактором стали организационные уровни управления. При хорошем менеджменте на уровне топов общее состояние человеческого капитала фирм было тесно связано с менеджментом организации в целом, который положительно коррелировал с их производительностью. Когда же управлением занимались лишь на средних уровнях иерархии (например, в цехах), как это бывало на фирмах со слабым высшим руководством, высокие значения человеческого капитала предприятий оказывались несущественными для общих результатов работы. Пренебрежение топами управлением, целями компании, их невнимание к состоянию ее организации,

стимулирования и контроля оказывалось существенным условием неполной реализации квалификации и качества менеджмента более низких уровней иерархии и остального персонала.

Также новые материалы показали, что состояние менеджмента было слабо связано с уровнем вознаграждения топ-менеджеров. Большие зарплаты не обеспечивали качественного руководства наверху и далее повышенной производительности организаций. Проблема детерминантов управления на высших уровнях требовала дополнительного изучения.

Новым важным внешним фактором менеджмента признали плотность населения в местах расположения предприятий и их близость к вузам. В крупных городах и населенных пунктах с большими образовательными центрами связь менеджмента и производительности оказалась сильнее, чем в других местах.

Проведение все новых опросов и накопление новых материалов потребовали, однако, не только развития прежних подходов, но и их существенной трансформации.

При изучении соотношения менеджмента и производительности фирм оказалось, что его функции целеполагания, контроля и мотивации/стимулирования действовали однонаправленно лишь в определенных условиях. Например, в странах с высокими общими значениями менеджмента и менее регламентированной трудовой законодательством производительностью (англо-саксонских) наиболее тесно связаны его мотивирующие функции. В государствах же с более строгими законами о занятости (Германии, Швеции, Японии) особую важность для производительности имели контроль и целеполагание.

Необходимость отдельного учета разных функций менеджмента на разных уровнях его иерархии, как и разных аспектов национальной среды, при проведении опросов дополняла также потребность принять во внимание тип собственности его микроэкономических субъектов. Выяснилось, что государственные некоммерческие организации с лучшим, чем у коммерческих менеджментом реже выполняли проекты с повышенной производительностью и считались успешными. Этот парадокс

пытались объяснить чрезмерными контролем и централизацией принятия решений, которые блокировали мотивацию работников. Проверка этого соответственно требовала выделения разных элементов мотивационных механизмов управления и выявления различий механизмов их функционирования в организациях разных форм собственности.

Необходимость корректировки исследовательского инструментария для разных составляющих менеджмента дополняла также потребность выделить те его направления, которые прежде игнорировали. Без учета критически значимых для развития в современных условиях высокой экономической турбулентности, неустойчивости и кризисов областей управления, таких как стратегический и инновационный менеджмент, маркетинг и других специальных направлений, состоятельность полученных оценок руководства вызывала обоснованные сомнения.

Вместе с тем для определенных субъектов выделение таких сфер оказывалось несущественным. Так, в отличие от средних и крупных фирм, не способных обеспечивать высокую производительность без развитых и высокоформализованных систем операционного менеджмента, мини- и особенно микропредприятия часто показывали высокую производительность и без них. Оценка управления таких организаций требовала собственных специфических средств, разработки иных методик опросов.

Сомнения в достаточности полученной информации и сделанных выводов возникали и в связи с недостатком учета когнитивных особенностей принятия управленческих решений. Ссылаясь на индивидуализированный характер восприятия, переработки, оценки и трансляции информации, аналитики справедливо отмечали невозможность создавать и тиражировать полностью универсальные практики менеджмента. Имеющиеся материалы свидетельствовали о существенных расхождениях во мнениях разных менеджеров по одному и тому же вопросу; соответственно различиях в их поведении, действиях и складывающейся таким образом объективной экономической реальности.

По полученным данным оценки управления менеджерами расходились с мнением других компетентных в этих вопросах лиц примерно наполовину (рис. 7).

Исправления упомянутых искажений требовали от менеджера приобретения дополнительных знаний, создания условий для их реализации и мотивации к этому. Без этого руководители могли просто не замечать существующих недостатков управления, ошибочно связывая их с действием сторонних причин, или, признавая, принимать как данность, которую они не могли изменить. Своеобразным проявлением такого когнитивного диссонанса являлась склонность сильных руководителей недооценивать качество управления своих фирм, а слабых — наоборот.

Для учета указанных когнитивных проблем при оценках управления в инструментарии опросов требовалось принимать во внимание подготовку руководителей, их мотивацию к повышению эффективности менеджмента, включая самих себя, а также условия для их реализации и способность к их созданию.

В поисках более точных и глубоких сведений об управлении исследователи пытались обращаться к дополнительным инструментам и источникам его оценки. Они вели рандомизированные контролируемые исследования, стремились шире использовать разные базы корпоративных данных, информацию фондовых рынков и др. Увеличивая возможности изучения менеджмента и производительности, эти действия, однако, не снимали все ограничения на верификацию связей между ними.

Так, эффективность опросов серьезно снижала сохраняющаяся за ними слабая детерминированность казуальной направленности отношений или вовсе ее отсутствие. Ведь менеджмент мог повышать производительность фирм и, наоборот, быть непосредственным результатом такого повышения. В последнем случае, обуславливая дополнительные доходы, рост производительности позволял направлять дополнительные средства на улучшение управления.

Кроме того, в ряде случаев возникали сомнения в наличии связи менеджмента и произ-

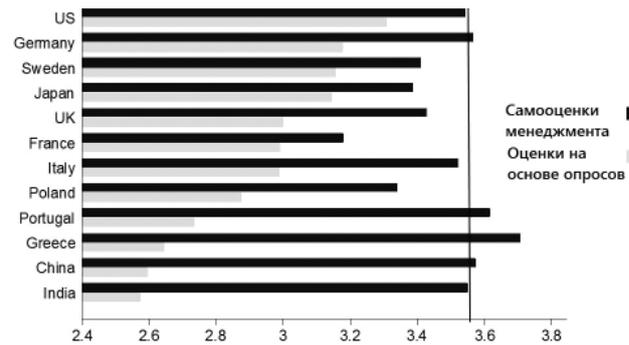


Рис. 7. Соотношение самооценок менеджмента и его оценок на основе опросов

Источник: [8].

водительности как таковой. Например, материалы некоторых развивающихся стран и/или их отдельных секторов иногда подтверждали эту связь, иногда указывали на ее обратный характер, а иногда на ее отсутствие вовсе. Доказательств того, что подобная неопределенность не могла возникнуть в других национальных экономических системах и/или при их развитии, не было.

Поэтому предложенный инструментарий измерения, оценки и анализа состояния менеджмента требовал не только своего развития, но и замены или существенного дополнения другими средствами верификации, подходящими для изучения этого интеллектуального ресурса в современной среде с высокой степенью неопределенности. К числу таковых относились, на наш взгляд, опробованные исторические (прежде всего описательные и сравнительные) методы исследования объектов с относительно невысокой степенью формализации и вновь создаваемый системный инструментарий, адекватный для так называемых мягких теорий и измерения их объектов. В отношении менеджмента они позволяли не только анализировать материал, строить гипотезы и выявлять эффекты управления для производительности на значительных временных промежутках и экономических пространствах, но и верифицировать их взаимодействие, выявлять условия и механизмы, приводящие к тем или иным результатам. Новые средства, таким образом, не отрицали созданный инструментарий опросов, но предполагали его как один из способов проверки, в том числе с помощью научных гипотез,

а при их подтверждении — как один из инструментов экономического управления.

Применение альтернативных методов опросов средств имело хорошие перспективы и для верификации национальных стратегий эффективного развития менеджмента, разрабатываемых на государственном и/или международном уровне по результатам таких опросов.

Предлагаемые отдельными экспертными сообществами и международными организациями на фоне общемировой тенденции последних десятилетий замедления роста производства и производительности такие политические курсы были ориентированы на преимущественную поддержку наиболее производительных фирм с наивысшими показателями менеджмента за счет перераспределения им ресурсов. За государством при этом оставляли производство фундаментальных знаний и инфраструктурные проекты. Учитывая, что согласно вышеуказанным опросам наилучший менеджмент имели преимущественно международные и национальные крупные и крупнейшие компании, реализация рекомендуемой стратегии означала бы, прежде всего, радикальное изменение национальных социально-экономических структур и международного положения многих стран.

С учетом сделанных ранее замечаний перспективы повышения совокупной производительности микро- и макроэкономических субъектов оказывались сомнительными. Например, оставались открытыми следующие вопросы:

- о сохранении после преобразований высоких показателей менеджмента у его нынешних лидеров;
- о возможностях оперативного совершенствования управления у отстающих субъектов и прежде всего мелкого и среднего бизнеса;
- о функциональной роли мелкого и среднего бизнеса по отношению к крупному как по поводу управления, так и других сфер хозяйствования;
- о влиянии подобной стратегии на изменение качества жизни стран с разными моделями менеджмента [13].

Эти нерешенные проблемы допускали разные, в том числе и неблагоприятные, последствия реализации указанного курса, а потому требовали его тщательной проверки в теоретическом и практическом планах. Предлагаемое расширение спектра средств верификации позволяло делать это, а также прорабатывать также альтернативные ему стратегии, контролировать ход и результативность проводимой политики, своевременно ее оценивать и при необходимости корректировать.

Такой путь представляется полезными для России, где на фоне настойчивых поисков путей повышения производительности национальной экономики вопросы совершенствования менеджмента как важнейшего ресурса современной эпохи остаются пока не решенными ни на государственном уровне, ни в экспертных сообществах.

Литература

1. Organisation for economic co-operation and development [Электронный ресурс]. URL: <http://stats.oecd.org> (дата обращения: 29.06.2016).
2. От экономики переходного периода к экономике развития. Меморандум об экономическом положении Российской Федерации. М.: Всемирный Банк, 2005. 171 с. [Электронный ресурс]. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/cem_rus_29062005.pdf (дата обращения: 29.06.2016).
3. Долгий путь к восстановлению экономики: доклад об экономике России. М.: Всемирный Банк, 2016. № 35 I [Электронный ресурс]. URL: http://rusipoteka.ru/files/analytics/worldbank/ekonomika_rossii_35.pdf (дата обращения: 29.06.2016).
4. Очерки модернизации российской промышленности: поведение фирм: коллект. монография / А.В. Говорун, В.В. Голикова, К.Р. Гончар и др.; под науч. ред. Б.В. Кузнецова. М.: ИД НИУ ВШЭ, 2014. 399 с.
5. Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста / McKinsey Global Institute [Электронный ресурс]. URL: http://glavkonstruktor.ru/upload/izo/bogdanov/MGI_Lean_Russia_Sustaining_economic_growth_full_report_in_Russian.pdf (дата обращения: 29.06.2016).

6. Абдикеев Н.М. Экономика, основанная на знаниях, и инновационное развитие // Вестник Финансового университета. 2014. № 5. С. 16–26.
7. Syverson Ch. Product Substitutability and Productivity Dispersion. Working Paper 10049 NBER Working Paper Series, USA, National Bureau of Economic Research, 2003 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nber.org/papers/w10049> (дата обращения: 29.06.2016).
8. Homkes R. Management Matters. Management and productivity global study LSE, Centre for Economic Performance 2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://worldmanagementsurvey.org> (дата обращения: 29.06.2016).
9. Bloom N., Lemos R., Sadun R., Scur D., Van Reenen J. The New Empirical Economics of Management Occasional paper 41, London, The Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, 2014. 65 p.
10. Bloom N., Brynjolfsson E., Foster L., Jarmin R., Saporta-Eksten I., Van Reenen J. Management in America. 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://ssrn.com/abstract=2200954> (дата обращения: 29.06.2016).
11. Hsieh Chang-Tai, Klenow P.J. Misallocation and Manufacturing TFP in China and India // Quarterly Journal of Economics. 2009. Vol. CXXIV (4). Is. 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://klenow.com/MMTFP.pdf> (дата обращения: 29.06.2016).
12. Bloom N., Van Reenen J. Measuring and explaining management practices across firms and countries // Quarterly Journal of Economics. 2007. No. 122 (4). P. 1351–1408.
13. Морева Е.Л. Интеллектуальные ресурсы vs интеллектуальный капитал России: тенденции и перспективы развития: ежегодник. М.: ИНИОН РАН, 2016. Вып. 11. Ч. 1. С. 304–309.

References

1. Organization for economic co-operation and development. Available at: <http://stats.oecd.org> (Accessed 29 June 2016) (in English).
2. Ot ehkonomiki perekhodnogo perioda k ehkonomike razvitiya. Memorandum ob ehkonomicheskom polozhenii Rossijskoj Federacii. [Russian Federation — From transition to development: a country economic memorandum for the Russian Federation]. Moscow, World Bank Group, 2005, 171 p. Available at: http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/cem_rus_29062005.pdf (Accessed 29 June 2016) (in Russian).
3. Dolgij put' k vosstanovleniyu ehkonomiki: doklad ob ehkonomike Rossii [The Long Journey to Recovery: Russia Economic Report]. Moscow, World Bank Group, 2016, no. 35, April. Available at: http://rusipoteka.ru/files/analytics/worldbank/ekonomika_rossii_35.pdf (Accessed 29 June 2016) (in Russian).
4. Ocherki modernizatsii rosiyskoj promishlenosti: povedeniye firm: kolekt. monografiya [The Survey of the Russian industry modernization: firms' performance: multi-authored monograph / A.V. Govorun, V.V. Golikova, K.R. Gonchar & others]. Moscow, High School of Economics, 2014, 399 p. (in Russian).
5. Ehffektivnaya Rossiya. Proizvoditel'nost' kak fundament rosta [Lean Russia. Sustaining economic growth through improved productivity]. McKinsey Global Institute. Available at: http://glavkonstruktor.ru/upload/izo/bogdanov/MGI_Lean_Russia_Sustaining_economic_growth_full_report_in_Russian.pdf (Accessed 29 June 2016) (in Russian).
6. Abdikeev N.M. Ekonomika, osnovanaya na znaniyakh, i inovatsionoye razvitiye [The knowledge based economy and innovations development]. *Vestnik Finansovogo Universiteta — Bulletin of the Financial University*, 2014, no. 5, pp. 16–26 (in Russian).
7. Syverson Ch. Product Substitutability and Productivity Dispersion. Working Paper 10049 NBER Working Paper Series, USA, National Bureau of Economic Research, 2003. Available at: <http://www.nber.org/papers/w10049> (Accessed 29 June 2016) (in English).
8. Homkes R. Management Matters. Management and productivity global study LSE, Centre for Economic Performance 2010, Available at: <http://worldmanagementsurvey.org> (Accessed 29 June 2016) (in English).

9. Bloom N., Lemos R., Sadun R., Scur D., Van Reenen J. The New Empirical Economics of Management Occasional paper 41, London, The Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, 2014, 65 p. (in English).
10. Bloom N., Brynjolfsson E., Foster L., Jarmin R., Saporta-Eksten I., Van Reenen J. Management in America, 2012, Available at: <http://ssrn.com/abstract=2200954> (Accessed 29 June 2016) (in English).
11. Hsieh Chang-Tai, P. Klenow 'Misallocation and Manufacturing TFP in China and India', Quarterly Journal of Economics, 2009, vol. CXXIV (4). Available at: URL: <http://klenow.com/MMTFP.pdf> (Accessed 29 June 2016) (in English).
12. Bloom N., Van Reenen J. Measuring and explaining management practices across firms and countries, *Quarterly Journal of Economics*, 2007, no. 22 (4), pp. 1351–1408 (in English).
13. Moreva E.L. *Интеллектуальные ресурсы vs интеллектуальный капитал России: тенденции и перспективы развития* [Intellectual recourses vs intellectual capital of Russia: the tendencies and the development perspectives]. Moscow, INION RAN — INION RAS, 2016, vol. 11, pp. 304–309 (in Russian).

КНИЖНЫЕ НОВИНКИ



Перская В.В., Эскиндаров М.А. Интеграция в условиях многополярности. Эволюция теории и практики реализации. М.: Экономика, 2016. 383 с.

Авторами монографии – директором Института исследований международных экономических отношений, д. э. н., проф. В.В. Перской и ректором Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д. э. н., проф. М.А. Эскиндаровым проведено исследование эволюции теории интеграции в современных условиях, когда в мировом хозяйстве доминирует рыночная форма экономических отношений и отсутствует необходимость блокового противостояния в мировом сообществе. Обосновано, что при переходе к многополярности интеграция, построенная на межгосударственном взаимодействии, предоставляет существенные конкурентные преимущества странам-участникам за счет интеграционного партнерства, позволяя в максимальной степени реализовывать национальные интересы и укрепляя государственный суверенитет.

Авторы рассматривают разнообразные формы интеграции: от НАФТА*, включая реализацию «американской мечты», до Европейского союза и проектов Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства и Транстихоокеанского партнерства. Акцентировано внимание на реальном потенциале интеграции в рамках Евразийского экономического союза при одновременном укреплении экономик государств-участниц.

Особое место отведено образовательной среде в обеспечении национально-государственного развития и использовании преимуществ интеграции.

Монография рекомендуется для специалистов-практиков, занятых в системе международных экономических отношений, для студентов, а также для повышения квалификации государственных служащих в сфере международных отношений.

* Североамериканское соглашение о свободной торговле между Канадой, США и Мексикой.