

Общая теория деятельности как методологическая основа моделирования социально-экономических систем

Заруба В.Я.

В современных исследованиях общества и отдельных социально-экономических объектов всё четче просматривается стремление к системному анализу всего множества факторов различной природы, воздействующих на их функционирование и развитие. Это стремление обусловлено как потребностями осмысления новых тенденций в развитии цивилизации (информатизация общества, глобализация экономических процессов, возрастание роли творческого труда, либерализация человеческих отношений и т.п.), так и логикой развития общественных наук, задачей которых является поиск общих закономерностей в поведении людей и организаций [1-4]. В условиях продолжающейся трансформации украинского общества возрастает актуальность разработки объективных научных концепций, которые определяли бы с общих междисциплинарных позиций как подходы к анализу и прогнозированию процессов в социально-экономических системах различных уровней, так и концепции управления ими.

В качестве общенаучной методологии познания, направленной на выявление закономерностей, проявляющихся в объектах сложной природы, выступает системный подход. Методологическая специфика системного подхода состоит в том, что он ориентирует исследования не только на выявление разнообразных типов связей между предметно образующими подсистемами сложного объекта, но и на сведение их в общее теоретическое построение [4]. Если такое теоретическое построение может быть распространено на достаточно широкий класс аналогичных объектов, то оно может рассматриваться в отношении частных теорий предметно образующих подсистем как метатеория, которая интегрирует знания об отдельных аспектах рассматриваемых объектов в новое знание о них как целостностях.

Типовыми объектами исследований в экономической теории и менеджменте являются предприятия (фирмы) и их подразделения, государственные учреждения, отраслевые и региональные производственно-хозяйственные комплексы, национальная экономика в целом. Они выступают как системные объекты, которые выполняют роли ориентиров для метатеоретических построений, направленных на выявление присущих этим объектам общих системных закономерностей.

Существенные стороны функционирования и развития перечисленных системных объектов находят воплощение в таком предметно обобщенном объекте как человеческая деятельность. Действительно, под деятельностью в широком смысле понимается «специфическая человеческая форма отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение и преобразование в интересах людей; условие существования общества» [5]. Как можно видеть, понятие человеческой деятельности в соответствии с приведенным определением распространяется как на индивидуально-личностную деятельность, так и на деятельность социальных групп (организаций различных уровней, общества в целом). В то же время, деятельность является междисциплинарной научной категорией, которая широко используется в психологии, экономической теории, социологии, философии. Кроме того, деятельность выступает и как общий предмет исследований указанных дисциплин, в них используется целый ряд общих понятий, характеризующих деятельность: «потребности», «ценности», «интересы», «ресурсы», «продукты», «отношения между людьми» и др.

Приведенные выше обстоятельства дают основание для постановки задачи создания общей теории деятельности, призванной сыграть роль метатеории в системных исследованиях объектов, имеющих одновременно экономическую, социальную и психологическую природу.

Современные концепции деятельности основываются на системно-деятельностном подходе к исследованию взаимодействия субъекта деятельности со своей средой (объектом) [7-10]. Системно-деятельностный

подход сложился сначала в психологической науке как альтернатива так называемому объектному подходу, характерному для естественных наук. Объектный подход в естествознании предполагает противопоставление друг другу классов объектов и субъектов. В соответствии с объектным подходом методологической установкой психологии долгое время являлось изучение психики субъекта как объекта. Однако если такие аспекты психики, как ощущения и реакции, удавалось рассматривать по аналогии и параллельно объектам, то при переходе к изучению сознания эта установка оказывалась неконструктивной. Причина этого состояла в том, что сложные психические феномены не могут быть объяснены при их рассмотрении безотносительно к целенаправленной человеческой деятельности. При объектном подходе психика оказывается замкнутой сама в себе, т.е. субъект полностью отделяется от объекта.

Новое системное рассмотрение психики было предложено впервые в 30-х годах прошлого века К.Левиним. Он увидел возможность её изучения как элемента общей системы, включающей объективные и субъективные моменты. В качестве этой общей системы он рассматривал сам процесс действия субъекта с объектом, процесс деятельности [6]. Системно-деятельностный подход в различных явно или неявно выраженных формах использовался во всех психологических теориях в XX в. Кроме того, в 80-х годах прошлого века рядом ученых в бывшем СССР были предприняты попытки распространения системно-деятельностного подхода на управление социально-экономическими объектами [6,7].

Теория системы деятельности определяет, по нашему мнению, новый подход к моделированию процессов деятельности социально-экономических объектов. При системно-деятельностном подходе в качестве объекта моделирования выступает не сам субъект деятельности (социально-экономический объект), реагирующий на воздействия среды, а ситуация деятельности, охватывающая субъект и среду деятельности, а также отношения и связи между ними, которые позволяют субъекту активно

воздействовать на среду, изменяя характер поступающих на него воздействий. С созданием общей теории деятельности мы связываем распространение системно-деятельностного подхода на широкий круг социально-экономические объектов различного масштаба (человек, организация, региональная и национальная экономика, общество), а также излагаемую ниже концепцию формализованного описания (моделирования) ситуаций деятельности этих объектов. Используя социологическую терминологию, в дальнейшем для синонимичного обозначения субъекта деятельности, будем использовать термин «актор» -«действующее лицо».

Первыми естественными структурными подразделениями ситуации деятельности являются субъект и его среда. В субъекте деятельности выделяются две его сущности: ресурсы, которыми управляет субъект, и его «управленческое начало», которое назовем управляющей системой. В каждом социально-экономическом объекте управляющая система имеет свою специфическую природу. В человеческой личности функции центра выполняют сознание и самосознание, на предприятии – его менеджмент, в обществе – органы власти. Для многих социально-экономических объектов, в частности для региональной экономики, возникает необходимость выделять в управляющей системе несколько центров управления, которым могут соответствовать, как непересекающиеся подмножества ресурсов (сферы государственного управления и местного самоуправления), так и общее множество ресурсов (отраслевое и территориальное управление). Возможности формирования центрами управления согласованных целей, стратегий программ зависят от степени единства социальных ценностей и норм деятельности, а также от способов координации действий центров со стороны высших органов власти.

После того, как у актора выделены его ресурсы и управляющая система, он оказывается представленным как система управления. Заметим, что одно из определений системы состоит в следующем : «система – это объект, представляющий собой некоторое множество элементов,

находящихся в рациональных отношениях и связях между собой и образующих целостность, единство, границы которого задаются пределами управления» [4, с.77].

В соответствии с системно-деятельностными представлениями субъект, с одной стороны, обладает определенными возможностями контроля над возникающими в среде условиями. С другой стороны, субъект испытывает исходящие из среды, неконтролируемые им воздействия. Указанные обстоятельства позволяют говорить о наличии у среды субъекта двух частей: ближней и дальней. Ближнюю среду образует совокупность объектов, на которые субъект оказывает целенаправленные воздействия. Из дальней среды на субъект деятельности поступают такие воздействия, на характер которых он повлиять не может. Совокупность «актор – ближняя среда» выступают как еще одна система управления, которая включает в себя первую систему - «управляющая система – ресурсы», представляющую собственно актора.

Следует заметить, что в научной литературе, посвященной менеджменту предприятий организаций, часто используются термины «внутренняя среда» и «внешняя среда», последняя из которых разделяется, в свою очередь, на микросреду и макросреду предприятия. Хотя эти термины внешне похожи по смыслу с введенными понятиями ближней и дальней среды, тем не менее основания, по которым они выделяются, имеют различия. В менеджменте разделение среды на три составляющие основано на характере отношений управляющего звена предприятий с объектами внутренней, микро и макро сред, в соответствии с которыми в порядке их перечисления предполагается уменьшение степени контроля за образующими их объектами. Однако, несмотря на потенциально полный контроль за внутренней средой, в ней могут возникнуть проблемы, более значительные, чем в микросреде. В этом случае «проблемный» объект по нашей классификации должен быть отнесен к ближней среде. Полностью контролируемый объект микросреды следует отнести к ресурсам, а

неконтролируемый объект, «нейтрально» относящийся к актору – к дальней среде. С другой стороны, в качестве источников воздействий дальней среды могут выступать объекты не только макросреды, но также объекты внутренней среды и микросреды актора. Исходя из отмеченных обстоятельств, для полноты исследования представляется полезным использовать оба подхода к разделению среды деятельности.

В экономической теории фундаментальное значение имеют понятия благ и их полезности. А.Маршалл определял блага как желаемые людьми вещи, которые “прямо или косвенно удовлетворяют потребности человека” [8, с. 112]. Как антиблага определяют такие объекты, которые усиливают негативное переживание потребностей, создают препятствия или угрозы для их удовлетворения [9, с.112]. Под полезностью блага понимается степень удовлетворения потребностей экономического субъекта от потребления данного блага [9, с.110]. Блага принято разделять на два типа: производственные ресурсы и производимые на их основе потребительские блага. При этом производство понимается в широком смысле как «преобразование одних объектов в другие» [9, с. 13], т.е. охватывает процессы не только собственно создания благ, но и их трансформации (обмена, распределения).

Необходимо обратить внимание на взаимную обусловленность производства и потребления, которая проявляется в том, что не только размеры потребления зависят от объемов производства, но и на размеры производства оказывают влияние размеры потребления. Ресурсы человеческой деятельности (компетенции, эрудиция, физические возможности и др.), с одной стороны, зависят от количественно-качественных характеристик потребляемых человеком благ, а с другой - определяют его способности к труду, к производственной деятельности. Поэтому в концепции человеческого капитала, активно используемой в экономической теории и экономической социологии, ресурсы человека

рассматриваются в качестве целевых продуктов экономической деятельности.

Таким образом, все блага можно рассматривать с той точки зрения, что они выполняют в процессе экономической деятельности функции ресурсов, и на этом основании и называть их ресурсами. При этом следует учитывать, что ресурсы по своему назначению могут носить потребительский, накопительный и производственный характер. Такая «ресурсная» трактовка благ не противоречит и смыслу термина «ресурсы». Действительно, в общеупотребительном значении под ресурсами понимаются «запасы, источники средств, средство, к которым обращаются в необходимом случае» [25], «денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов» [6].

В последние десятилетия в экономической теории и практике наметилась устойчивая тенденция к расширению круга объектов, рассматриваемых в качестве экономических благ и ресурсов. Эта тенденция связана с естественным желанием исследователей более точно оценивать возможности экономических субъектов и выбирать оптимальные направления формирования их структуры. Начиная с конца прошлого века, социологами и экономистами (Г. Беккер, Т. Шульц, П. Бурдые, Дж. Коулман и др.) были разработаны концепции человеческого и социального капиталов, которые установили возможность получения доходов от этих двух видов капиталов наряду с экономическим капиталом (в англоязычных публикациях он называется физическим).

В концепции человеческого капитала рассматривается связь инвестиций в человеческие ресурсы (здоровье, образование, культурный уровень) на качественные и количественные характеристики результатов труда (производительность труда, инновации). Исследования человеческого капитала показали, что инвестиции в человеческий капитал не менее полезны и необходимы, чем инвестиции в материальные и производственные

ресурсы. В макроэкономической интерпретации это означает, что сферы образования, охраны здоровья, культуры, которые ранее рассматривались, как сферы потребления, являются для общества не менее значительными, чем сфера материального производства. В микроэкономической интерпретации концепция человеческого капитала нацеливает каждого человека на приоритетное расходование доходов, связанное с поддержанием здоровья, достойного уровня образования и культуры.

Интерес к исследованию социальных ресурсов экономических субъектов был связан с тем, что на основе доминирующего представления о ресурсах человеческой деятельности как о материальных благах оказалось невозможно объяснить многие реалии бизнеса и общественной жизни. П. Бурдьё, который один из первых ввел в научную терминологию понятие социального капитала, определял его как «ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в группе членства» [26]. Но наибольшую известность понятие «социальный капитал» получило в расширительной трактовке Джеймса Коулмена, согласно которому это потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, целерационально формируемый в межличностных отношениях: обязательства и ожиданиях, информационных каналов и социальных норм [12,13]. Социальный капитал содержится в таких элементах общественной организации, как социальные сети, социальные нормы и доверие, создающие условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды [14].

Наряду с человеческим и социальным капиталами, имеющими наиболее широкую известность, в экономической социологии используются также понятия капиталов политического (способность к мобилизации коллективных действий), административного (регулирование доступа к ресурсам и видам деятельности), символического (экспертная власть) и др.

Основанием для того, чтобы совокупности ресурсов, образующих перечисленные формы капиталов, обозначать термином «капитал», служит то обстоятельство, что все указанные формы капитала могут в той или иной

мере могут конвертироваться в экономический капитал, в том числе в его денежную форму. Хорошие физические данные и способности помогают человеку заводить связи и способствуют более успешному накоплению профессиональных навыков. Социальный капитал создает благоприятный имидж в глазах клиентуры и других стейкхолдеров, приносит информацию об экономических ресурсах. Административный капитал открывает наиболее краткий путь к этим ресурсам, а политический капитал упрощает борьбу за них. Символический капитал позволяет представить все остальные формы капитала более значительными в глазах других агентов.

Концепции «капиталов» и их конвертации существенно обогащают представления о благах человека, социальных групп и общества. Но, кроме того, она указывает на возможности акторов целенаправленно воздействовать и использовать в своих интересах непередаваемые ресурсы других субъектов деятельности. При этом речь идет не о прямой вульгарной покупке актором, к примеру, желаемых отношений с другими лицами. Чтобы достичь результата он, возможно, должен использовать не только и даже не столько ресурсы экономического капитала, сколько другие свои ресурсы, к которым у контрагентов имеется наибольший интерес. Нельзя отрицать и того, что некоторые ресурсы могут и «не продаваться». В таком случае актер будет рассматривать их как данности и не будет предпринимать никаких попыток для их получения. Можно говорить, что в отличие от традиционных ресурсов вновь открытые «ресурсы-капиталы» находятся не в свободном, а в ограниченном экономическом обороте.

При рассмотрении деятельности как процесса управления актором своими ресурсами возникает вопрос о том, что вообще означает возможность такого управления. Основу для ответа на этот вопрос создают действующие в среде актора социальные нормы собственности, которые определяют, с одной стороны, возможные правомочия в отношении объектов собственности, а с другой – те предметы, которые могут выступать в качестве объектов собственности.

Основу рыночной экономики составляет право частной собственности, санкционирование и соблюдение которого обеспечивает государство. Право собственности складывается из совокупности правомочий (отдельных прав), самыми важными из которых являются права владения, использования и распоряжения. Право владения (*ius possendi*) заключается в физическом контроле над собственностью и в намерении осуществлять исключительный контроль, в частности посредством представителей владельца, агентов. Право использования (*ius utendi*) дает право личного использования вещи. Право распоряжения или управления (*ius abutendi*) воплощается в решениях, как и кем вещи могут быть использованы [15, с. 110].

Ресурсы, возможность управления которыми обусловлена какими либо правомочиями собственности, могут быть названы частными. При этом арендуемые ресурсы оказываются включениями в состав частных ресурсов. В зависимости от своей природы частные ресурсы воплощаются в материальные, финансовые и нематериальные (идеальные) формы. В частности, такая классификация благ используется при рассмотрении активов предприятия с точки зрения “формы их функционирования” [16, с. 59-61]. Частные блага собственника определяют его имущество, и поэтому они могут быть названы имущественными благами.

К благам, которыми могут распоряжаться или пользоваться акторы, относятся также их непередаваемые ресурсы. Для человека такими ресурсами являются его личные способности, знания и умения, сложившиеся отношения с другими людьми. Права человека на непередаваемые блага могут передаваться им другим лицам лишь частично, например, как право использования труда человека. Для национального общества в качестве непередаваемых ресурсов выступают государственная территория, природные ресурсы, социальные ценности и нормы. Непередаваемыми ресурсами предприятия (организации) являются его сложившиеся отношения с клиентурой и другими стейкхолдерами (контактными аудиториями),

гудвил, ценностные ориентации владельцев и менеджеров, стиль администрирования..

Ресурсы, которыми люди распоряжаются по праву собственности, и их непередаваемые ресурсы относятся к их собственным ресурсам (благам). Люди, кроме собственных ресурсов, используют также общественные ресурсы (блага). Общественные ресурсы могут находиться в общественной (государственной, муниципальной и т.п.) собственности или быть даровыми. Даровыми являются те блага, которые никем не присвоены и доставляются природой и обществом без приложения усилий человека. Если даровые блага составляют частную собственность, то с точки зрения страны они остаются даром природы. Однако, когда страна допускает, чтобы права на них перешли в руки частных лиц, они, с точки зрения индивидуума, не являются даровыми.

В современной научной литературе для обозначения совокупности ресурсов, которые используются в деятельности людей, и их возможностей используется термин потенциал (лат. «*potentia*» — «скрытые возможности», «сила», «запасы», «средства, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [11]).

Под ресурсным потенциалом деятельности актора (действующего лица) будем понимать совокупность ресурсов и их возможностей, использование которых обеспечивает рассматриваемому актору его существование и развитие в текущий период времени и в перспективе. В составе ресурсного потенциала прежде всего можно выделить три его составляющие, которые охватывают непосредственно контролируемые ресурсы актора: человеческий потенциал; имущественный потенциал и потенциал социальных отношений. Назовем эти составляющие потенциала субфункциональными потенциалами, поскольку для выполнения актором его предметно определенных функций могут понадобиться ресурсы из разных этих потенциалов. Кроме указанных трех потенциалов в ресурсном

потенциале присутствует еще один особый потенциал – потенциал среды, актуальность которого проявляется только тогда, когда актер существенно диверсифицирует свою деятельность.

Заметим, что определяемые ниже более конкретно понятия субфункциональных потенциалов являются практически синонимичными понятиям соответствующих капиталов, имеющих широкое распространение в экономической социологии. Многие авторы также рассматривают их как синонимы. Вместе с тем, ряд исследователей предлагает видеть их различие. Оно с их точки зрения заключается в том, что ресурсы, объединяемые в значении потенциала, еще не имеют явной, полной способности приносить доход их обладателю, в отличие от ресурсов, образующих капитал (см. например, трактовку различий между человеческим потенциалом и капиталом В.В.Демьяненко в [31]).

Понятие человеческого потенциала и человеческого капитала используются в отношении как к отдельным людям, так и для комплексной характеристики персонала предприятий, членов других организаций, населения региона и страны. Человеческий потенциал включает внутренние нематериальные персонифицированные ресурсы людей, обусловленные их психофизическими качествами. Человеческий потенциал - это совокупность способностей, навыков и умений, которые могут быть использованы для достижения индивидуальных и общественных целей - как инструментальных, связанных с обеспечением необходимых условий жизнедеятельности, так и экзистенциальных, включающих расширение самих потенций человека и возможностей его самореализации. К ресурсам, охватываемым понятием человеческого потенциал, относят: также телесное и душевное здоровье, обеспечивающее общую жизнеспособность человека и уровень работоспособности; внешние физические данные, которые могут использоваться для мобилизации других видов ресурсов, способности к усвоению знаний, самопознанию и сами знания о внешнем мире, природном и социальном окружении.

Имущественный потенциал включает все частные ресурсы (материальные, финансовые, нематериальные), которые находятся в пользовании актора. Эти блага могут создаваться за счет как собственных, так и заемных ресурсов.

Социальный капитал общества основан на общих разделяемых всеми людьми базовых ценностях, нормах, идеологии. Его наличие снижает затраты на создание и поддержание межличностных коммуникаций, страхование рисков, облегчает совместное решение проблем. Наличие прочных долговременных связей между конкретными людьми и организациями, основанных на доверии и взаимной поддержке, отражает такая составляющая социального капитала как капитал (потенциал) отношений.

Социальный капитал отражает способности людей к активному общению и партнерству, основанные на личных связях и доверии, образуется из желания проявлять инициативу в отношениях между людьми, а также умения договариваться, создавать новые формы взаимодействия. Таким образом, социальный потенциал актора может быть определен как совокупность его ресурсов, обеспечивающих возможности его влияния на отдельных людей, социальные группы и организации.

Совокупность объектов, которые человек способен воспринимать и осознавать намного шире той совокупности объектов, в отношении которых он испытывает прямые или косвенные, актуальные и прогнозируемые потребности. В соответствии с ценностно-ориентированным отношением человека к объектам он выделяет в своей объективной реальности блага и данности К благам или антиблагам человек относит объекты, на которые распространяются его предметно-практические или познавательные интересы. Данными являются такие отображаемые в сознании объекты, их свойства и отношения с другими объектами, которые объективно или по соображениям субъекта деятельности не могут быть им изменены. Данными являются объективные законы материальной природы и

общества, свойства и отношения объектов в текущий момент времени. Данности отражаются в представлениях человека как объекты с «нейтральной» полезностью. Они определяют условия деятельности, а не ее объект. При планировании своих действий актер исходит из данностей, учитывает их, использует знания о данностях.

Представлениями субъекта деятельности охватываются блага, к которым относятся реальные и потенциальные ресурсы. Реальные ресурсы либо непосредственно используются актером, либо могут понадобиться ему при определенных обстоятельствах. Потенциальными ресурсами являются объекты материальной и идеальной природы, которые еще не являются реальными ресурсами, но могут ими стать при определенных условиях. К потенциальным ресурсам относятся такие объекты, которые либо целенаправленно трансформируются людьми, либо возникают в результате действия природных факторов, либо являются побочными результатами человеческой деятельности.

Таким образом, все объекты, попавшие в сферу внимания актера, он относит прежде всего к данностям или благам. Данности образуют дальнюю среду, потенциальные ресурсы – ближнюю, а реальные ресурсы являются собственно ресурсами. При этом актер может изменить свою позицию и, проявляя свой познавательный интерес, рассматривать некоторые данности как потенциальные ресурсы. Если познавательный интерес переходит в практический, то исходные данности приобретают значение потенциальных ресурсов и в случае успеха последующих трансформаций становятся реальными потребительскими или производственными ресурсами актера.

Дальняя среда актера, определяя условия его деятельности, является данностью. Но если актер изучает возможность изменения своей среды, то он позиционирует ее в целом как потенциальный ресурс. В этом случае он оценивает потенциал среды, т.е. те возможности для деятельности, которые она предоставляет. Под потенциалом среды будем понимать относительную

привлекательность характеристик условий реальной среды деятельности в сравнении с альтернативными вариантами среды.

Возможность изменения дальней среды создают радикальные изменения ближней среды. Для человека с радикальными изменениями связаны переезд на постоянное место жительства в другую страну, смена рода деятельности, изменение семейного положения и др. Для предприятия примерами радикальных изменений являются его диверсификация (изменение сферы бизнеса) и реструктуризация. Для общества радикальными будут такие изменения во внутренней и внешней политике государства, которые приводят к значительным изменениям в социальных отношениях внутри общества, а также в отношениях с иностранными гражданами и организациями.

Непрерывный характер возникновения у любого актора нужды в потребительских благах обуславливает его стремление к такому способу жизнедеятельности, который обеспечивал бы ему стабильное получение потребительских ресурсов и периодическое пополнение средств деятельности. При этом под способом жизнедеятельности актора понимается общий порядок, в соответствии с которым его средства деятельности путем последовательных повторяющихся трансформаций превращаются в промежуточные продукты и, в итоге, становятся потребительскими благами.

Хотя способ жизнедеятельности может некоторое время сохраняться постоянным, но на протяжении жизненного цикла актора он, как правило, многократно претерпевает изменения.. Для отражения стабильности общего способа жизнедеятельности на определенных периодах времени будем использовать понятие текущего способа жизнедеятельности. Текущий способ жизнедеятельности представляет собой конкретную реализацию общего способа жизнедеятельности на определенном периоде времени и характеризуется относительным постоянством состава основных выполняемых актором функций, используемых ресурсов и размеров доходов, получаемых в единицу времени.

Способ жизнедеятельности каждого активно действующего субъекта предполагает реализацию трех типов деятельности: операционной, инвестиционной и потребительской. Операционная деятельность является источником всех благ субъекта деятельности. Ресурсы, используемые в деятельности этого типа, называются операционными. Среди этих ресурсов четко выделяются два вида, которые по аналогии с активами предприятий могут быть названы оборотными и основными (внеоборотными) ресурсами. Оборотные ресурсы после своего разового целевого использования теряют свои исходные полезные качества, трансформируясь в новые продукты. Оборотные ресурсы кроме своего основного назначения выполняют функции текущих запасов. Основные ресурсы способны многократно использоваться по своему назначению.

Результатом операционной деятельности является совокупность ресурсов, образующих валовую ценность. Из этих ресурсов восполняются оборотные ресурсы и формируются ресурсы для инвестиций и потребления. Каждый способ жизнедеятельности предполагает сохранение определенной, относительно постоянной пропорции между ресурсами, направляемыми на инвестиции и потребление.

В инвестиционном процессе накопленные инвестиционные ресурсы трансформируются в основные ресурсы операционной деятельности. Таким образом, инвестиционная деятельность обеспечивает восполнение, реконструкцию и обновление основных ресурсов. В процессе потребления благ происходит воспроизводство ресурсов человеческого и социального капиталов (индивидуума, персонала предприятия, населения страны, региона). Поскольку эти ресурсы по нашему мнению должны быть отнесены к основным ресурсам, то значительную часть потребительской деятельности следует рассматривать как эквивалент инвестиционной. В сфере потребительской деятельности выделяются потребительские ресурсы краткосрочного использования, включающие краткосрочные запасы, а также

потребительские ресурсы долгосрочного использования и потребительские инвестиционные ресурсы.

Для каждого текущего способа жизнедеятельности может быть указан состав необходимых для его реализации повторяющихся трансформаций одних типовых ресурсов в другие. Эти повторяющиеся трансформации назовем функциональными видами деятельности. Состав и связи подобного рода видов деятельности достаточно полно раскрывают содержание и структуру рассматриваемого текущего способа жизнедеятельности. Каждый из рассмотренных выше этих типов деятельности (операционной, инвестиционной и потребительской) имеет свой состав функциональных видов деятельности, необходимых для его реализации.

Комплект основных ресурсов, используемых при проведении определенной функциональной деятельности, будем называть функциональным агрегатом ресурсов соответствующего вида деятельности. Функциональные агрегаты состояются из индивидуальных ресурсов, общее назначение которых может быть более широким, чем конкретное назначение, которое они получают в функциональном агрегате.

Для характеристики способности функционального агрегата к трансформации оборотных ресурсов воспользуемся термином «мощность», под которым будем понимать эффект, производимый агрегатом в единицу времени. Под эффектом будем понимать количественную характеристику трансформированных оборотных ресурсов. Заметим, что в наиболее часто встречающихся определениях мощности вместо примененного нами слова «эффект» используется слово «энергия», которым, как известно, обозначается однородный объект, допускающий по этой причине однозначное измерение. Вместе с тем, в экономических исследованиях используется и такое понятие, как «производственная мощность», со смыслом которого связывается количественная характеристика продукции, которая может быть произведена в единицу времени. Если продукция является многономенклатурной, то для описания производственной

мощности в количественной форме понадобится в общем случае задать множество возможных вариантов ее выпуска. Однако в частном случае, когда продукция выпускается фиксированными комплектами, для оценки производственной мощности достаточно использовать скалярную величину.

Средняя валовая ценность, создаваемая в результате операционной деятельности за единицу времени может выступать показателем интегральной полезности совокупности всех функциональных агрегатов. Очевидно, что значение интегральной полезности определяют возможности того агрегата, который обладает минимальной мощностью. Поэтому в процессе инвестиционной деятельности дополнительные ресурсы должны создаваться для увеличения возможностей тех функциональных агрегатов, имеющих наименьшие мощности. Указанный порядок пополнения основных ресурсов соответствует известному принципу «расширения узких мест».

Эффективность использования основных ресурсов в каждом функциональном агрегате может быть оценена долей его фактически используемой мощности. Нетрудно видеть, что в случае применения принципа «расширения узких мест» эффективность использования основных ресурсов во всех функциональных агрегатах возрастает, а их интегральная полезность получает максимальное приращение.

На мощности функциональных агрегатов влияют детерминированные и случайные воздействия, обусловленные условиями внешней и внутренней среды. Поэтому мощности могут изменяться, иметь тенденции к увеличению или уменьшению, а их фактические значения – демонстрировать колебания относительно тренда. С «трендовыми» изменениями и флуктуациями относительно тренда соотносятся «медленные» и «быстрые» воздействия среды. При «медленных» воздействиях направление изменения мощности агрегата (возрастание или убывание) длительное время остается неизменным. При «быстрых» воздействиях направление изменений мощности может изменяться в течении коротких интервалов времени.

Для компенсации «медленных» воздействий эффективным является механизм регулирования количественных характеристик основных ресурсов на основе прогноза изменения мощностей в перспективе, утилизации их излишнего количества и пополнения недостающих ресурсов в соответствии с принципом «расширения узких мест». В то же время, использование этого механизма регулирования в качестве реакции на «быстрые» воздействия оказывается неэффективным. Наиболее четко это проявляется, когда дополнительные ресурсы направляются в агрегат, у которого тренд мощности имеет тенденцию к увеличению, а «быстрое» воздействие снижает на некоторое короткое время мощность агрегата. Поэтому в основу механизмов эффективного реагирования на «быстрые» воздействия закладывается эффект взаимозаменяемости ресурсов, образующих функциональные агрегаты.

Рассмотренным механизмам регулирования количественных характеристик основных ресурсов и варьирования взаимозаменяемыми ресурсами обеспечивают два вида соответствующей управленческой деятельности. В менеджменте с функциями этих видов деятельности связываются соответственно тактический и оперативный уровни управления. При этом на тактическом уровне используется укрупненное агрегированное представление как основных, так и оборотных ресурсов. В соответствии с ним индивидуальные основные ресурсы объединяются в комплекты, имеющие одинаковое назначение и являющиеся объектами комплексного функционального управления. На оперативном уровне представление ресурсов имеет индивидуализированный характер, предполагая в идеале обеспечение контроля за функционированием каждого отдельного ресурса.

На стратегическом уровне управления определяется характер изменений текущего способа деятельности. При любом способе деятельности цепочка функциональных трансформаций ресурсов неизбежно охватывает не только контролируемые (внутренние) ресурсы, но и ближнюю среду (микросреду) с проходящими в ней процессами конкурентного

взаимодействия актора с активными агентами этой среды. По этой причине изменение текущего способа деятельности требует одновременно диверсификации среды: сначала ближней, а затем, как следствие, дальней.

Актор, учитывая состояние своих реальных ресурсов и потенциала среды, может выбрать одно из трех принципиальных решений относительно своего текущего способа деятельности: 1) укрепление конкурентной позиции в ближней среде; 2) подчинение ближней среды своему влиянию и распространение своего влияния на дальнюю среду; 3) переход в новую среду и занятие в ней конкурентной позиции, соответствующей трансформированным в эту среду. Первое решение фактически предполагает сохранение текущего способа деятельности путем обороны и укрепления своей конкурентной позиции. Второе и третье решения предполагают изменение текущего способа деятельности в соответствии с диверсификацией среды. Причиной выбора второго варианта является неудовлетворенность текущим способом деятельности, которая может быть вызвана несоответствием среды ценностным ориентациям и ресурсам актора, низким потенциалом среды в сравнении с альтернативным. Третий вариант носит характер экспансии в существующую среду.

Решение относительно изменений текущего способа деятельности отражает общую стратегию деятельности актора, которая определяет также принципы распределения получаемой им добавленной ценности (стоимости) на потребление и накопление (в форме инвестиционных ресурсов), задает вектор изменений функциональных агрегатов. Темп изменений должен быть выбран таким, чтобы обеспечивался баланс между притоком и расходом ресурсов. При этом должен также обеспечиваться баланс между мощностями функциональных агрегатов в динамике их изменений, что позволит обеспечивать их эффективное использование. В этом случае можно говорить, что изменение текущего способа деятельности носит характер ее сбалансированного развития. Высокий потенциал инновационной деятельности способен придать процессу развития устойчивый характер.

Таким образом, с каждым уровнем управления оказываются связаны ресурсы, которые на этом уровне контролируются. Взаимодействию актора со средой на трех уровнях управления соответствуют три уровня представлений о потенциале среды. На оперативном и тактическом уровнях актор воздействует на агентов ближней среды. При этом объекты и результаты его воздействий корреспондируются с «быстрыми» и «медленными» воздействиями, поступающими со стороны среды. Используя радиотехническую терминологию, можно провести аналогию функционирования оперативного уровня с высокочастотным фильтром, а тактического уровня – с низкочастотным фильтром. На стратегическом уровне предметом возможных изменений выступает среда в целом.

Каждый уровень управления обеспечивает реализацию своего специфического механизма адаптации к среде. При этом на всех уровнях управления адаптация может быть как параметрической, так и структурной, носить как пассивный, так и активный характер. При параметрической адаптации сохраняются неизменными как состав используемых ресурсов, так и варианты поведения актора. При структурной адаптации изменяются в общем случае и сами ресурсы, и возможные варианты поведения. При пассивной адаптации актор не воздействует на структуру среды, а при активной – она изменяется в результате его воздействий.

Выводы

Проведенные исследования направлены на разработку общей теории деятельности, которая должна позволить с междисциплинарных позиций исследовать общие процессы деятельности в отношении к различным социально-экономическим объектам (человеку, предприятию, региону, национальной экономике и др.). На основе системного подхода выявлена структура ситуации деятельности, которая складывается в результате самоуправления субъектом деятельности своими ресурсами. Исходя из современных представлений о человеческом и социальном капиталах, а также их трансформации, определены предметные характеристики и

структура ресурсов деятельности. На основе понятия способа жизнедеятельности разработана концепция функциональной структуры деятельности и ее изменений на протяжении жизненного цикла существования социально-экономического объекта. Исходя из этой концепции предложена схема трехуровневой организационно-функциональной структуры управления деятельностью и для каждого уровня определены специфические для него механизмы адаптации к среде. Главными результатами исследований являются разработанная на основе междисциплинарного понятийного аппарата схема интерпретации явлений деятельности, которая обеспечивает междисциплинарный перенос знаний в ходе исследований, а также концепция формализованного представления (моделирования) социально-экономических объектов в процессе их деятельности. Предложенная концепция моделирования, с одной стороны, может выступать в роли теоретико-методического обеспечения разработок моделей различных объектов, а с другой – определяет программу дальнейших исследований в этом направлении.

Литература

1. Уэбстер, Фрэнк. Теории информационного общества / Фрэнк Уэбстер; Пер. с англ. М.В.Архипова, Н.В.Мельниковой, Под ред Е.Л.Вартановой. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400с.
- 2 .Джагдиш Бхагвати. В защиту глобализации / Пер. с англ. под ред. В.Л.Иноземцева. – М.: Ладомир, 2005. – 448 с.
3. Блауг М. Методологии экономической науки, или как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. — М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. — 416 с.
4. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности. – М.: СИНТЕГ, 2000. – 528 с.
5. Советский энциклопедический словарь /Гл. ред. А.М.Прохоров.2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1982. – 1600 с.

6. Радзиховский Л.А. Теория деятельности и системный подход в психологии // Системные исследования: Ежегодник, 1984. М.: Наука, 1984. С.294 – 305.

7. Афанасьев А.Г., Урсул А.Д. Эффективность социального управления: системно-деятельностный подход. //Информация и управление: философско-методологические аспекты. М.: Наука, 1985. С. 5 –27.

8. Маршалл А. Принципы экономической науки / Маршалл А. — В 3 т.: Пер. с англ. Т. 1. — М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. — 416 с.

9. Емцов Р. Г. Микроэкономика: Учебник / Емцов Р. Г., Лукин М. Ю.. – М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1997. – 320 с.

10. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: Ок. 100000 слов, терминов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов; Под ред. проф. Л. И. Скворцова. — 26-е изд., испр. и доп. — М.: ООО «Издательство Оникс»: ООО «Издательство «Мир и Образование», 2009. — 736 с.

11. Советский энциклопедический словарь /Гл. ред. А.М.Прохоров.2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1982. – 1600 с.

12. Coleman, J. Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

13. Швери, Р. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал, 1996, № 1-2.

14. Portes, A. Social capital: Its origins and application in modern sociology// Annual Review of Sociology, Vol. 24, 1998, pp. 1-24.

15. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416с.

16. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. — К.: «Ника-Центр», 2000. — 720 с.

17. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку за ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.