

Л.К. Халкечева**МЕТОДЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРУКТУР В ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ И УПРАВЛЕНИЕ НА ЕЕ ОСНОВЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ МЕТОДОМ ФИЗИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АНАЛОГИИ**

Разработан метод идентификации, основанный на соотношении между количеством производителей и потребителей, а также отношении между ними и конструктивным определении понятия «формирование структуры», ответственных за деление конкурентных структур на виды. Впервые предложен метод регулирования и контроля рынком как экономической системой на основе физико-экономической аналогии, а именно, аналогия между управлением конкретной физической системой – лазером и управлением экономической системой (рынок с участниками). На основе математической теории перестроек установлены автором условия перехода социально-экономической системы, находящейся в установившемся устойчивом состоянии, признанном плохим, т.е. с повышенным значением энтропии, поскольку в пределах научной видимости имеется лучшее, предпочтительное устойчивое состояние системы с пониженным значением энтропии. Разработан новый подход к решению проблемы перехода экономической системы к предпочтительному состоянию с пониженным значением энтропии путем формирования фрактальных структур в виде кластеров.

Ключевые слова: управление, экономическая система, конкурентные структуры, методы идентификации, антимонопольная политика, фрактальная структура, кластер.

Без понятия «структура» невозможно обойтись в современной науке, однако далеко не всегда оно определяется однозначно. В тоже время невозможно переоценить важность данного понятия для современной науки. Не существует ни одной отрасли знания, где в той или иной форме не использовалось бы представление о структуре. Но при этом условия, при которых применимы представления о структуре, определяются неоднозначно – требуются специальные исследования; также имеются определенные трудности при выборе соответствующего вида структур.

Необходимость в использовании понятия «структура» и соответствующий его вид определяется ключевым понятием. Если ключевое понятие структурное, то при исследовании не-

обходимо применять представление о структуре. Тип отношений между элементами, составляющих структуру, определяет вид структуры, соответствующий ключевому понятию.

Конкуренция – понятие структурное и поэтому при исследовании конкурентоспособности мы обязаны использовать представление о структуре и индуцировать структуры соответствующие этому ключевому понятию.

Используем метод аналогий для решения поставленной задачи идентификации структуры. Понятие «конкуренция» является ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений. Здесь необходимо отметить, что следует опасаться путаницы при использовании близких понятий, но в то же время не тождественных, таких как «конкуренция» и «соперничество».

Отметим, что соперничество – понятие поведенческое и еще раз подчеркнем уже в данном контексте, что конкуренция – понятие структурное.

Конкуренция бывает двух типов, а именно: конкуренция между производителями и конкуренция между потребителями. Конкуренцию между производителями в общем случае определяют как тип взаимоотношений между производителями по установлению соответствия цен и объемов предложения товаров на рынке. Конкуренцию между потребителями определяют как тип взаимоотношений между потребителями по поводу формирования цен и объема спроса на рынке. Взаимоотношения между производителями и потребителями являются основой для формирования конкурентных структур; причем соотношения между их количественными показателями являются определяющими [1].

Соотношения между количеством производителей и количеством потребителей ответственны за деление конкурентных структур на виды. Но чтобы это деление было конструктивным, остановим свое внимание более подробно на близких понятиях «конкуренция» и «соперничество», которые необходимо уметь различать. Обратимся еще раз к понятию «структура», но уже в данном контексте и дадим определение понятию «формирование структуры» также в этих рамках.

На этой основе появится возможность наряду с тем, что мы будем различать такие близкие понятия как «конкуренция» и «соперничество», но соответственно и отличать отношения, которые приводят к структурообразованию, от тех, которые не формируют структуры, а если и образуют – то, что их отличает друг от друга.

Дадим конструктивное определение понятия «формирование структуры», то есть понятия, которое применимо в используемой теории. Под форми-

рованием структуры мы будем понимать возникновение новых свойств и соотношений во множестве элементов системы. В частности, мы будем говорить о формировании структуры при уменьшении степени симметрии системы – скажем, при утрате системой однородности или трансляционной инвариантности – или при уменьшении энтропии системы. Это термодинамическое понятие – энтропию экономической системе мы интерпретируем как меру неупорядоченности системы и вместе с тем как меру структурной организованности системы. При этом максимум энтропии (равномерное распределение) соответствует низшей степени организованности. В этом состоянии система находится в равновесии, ее параметры одни и те же во всех точках. Поэтому не существует какого-либо способа различать ее части друг относительно друга: достигается наибольший в сравнении с другими возможными состояниями беспорядок – «хаос».

Современная трактовка понятия «конкуренция» предполагает не соперничество в установлении цены, а отсутствие возможности оказывать влияние в установлении цены и количества товара на рынке. Внимание здесь сосредоточено не на поведении субъектов рынка, а на структуры связей между субъектами, что составляет структуру рынка. В свою очередь, структура рынка определяет поведение субъектов рынка.

В современной трактовке понятие «соперничество» характеризует поведение производителей на рынке, а понятие «конкуренция» способность – к определенному их поведению обусловленной структурой рынка. Различие между понятиями «соперничество» и «конкуренция» такое же, как между поведением на рынке и структурой рынка.

И так, соотношения между количеством производителей и количеством

потребителей, а также отношения между ними и конструктивное определение понятия «формирование структуры» ответственны за деление конкурентных структур на виды.

Отношения между ними таковы, что, с одной стороны, каждый производитель в состоянии продать товар любому потребителю, считаясь только с собственной выгодой, с другой стороны, потребитель в принципе в состоянии приобрести товар у любого производителя, считаясь только с собственной оценкой полезности товара и его ценой. При этом ни один из производителей не в состоянии удовлетворить сколь-либо существенную долю общего спроса и ни один из потребителей не приобретает сколь-либо существенную часть общего объема предложения. Все это возможно при условии, когда имеется большое количество самостоятельных производителей некоторого однородного товара, с одной стороны, и большое количество обособленных потребителей данного товара – с другой. Приведенный выше комплекс условий соответствует совершенной конкуренции. Практически ни один реальный рынок не отвечает всему комплексу условий совершенной конкуренции.

На языке структурной терминологии производители и потребители – это элементы системы. Совокупность отношений между этими элементами в данном случае задает структуру связей – структуру рынка, которая порождает, так называемую, совершенную конкуренцию.

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции имеет место конкуренция, которая является структурным понятием и порождает конкурентную структуру в экономической системе. Но при этом в рамках понятия «формирование структуры» мера структурной организованности системы соответствует низшей степени,

которые возможны при заданных условиях, – не существует какого-либо способа различать ее части друг относительно друга.

Соотношение между количеством потребителей и производителей следующее: огромное число обособленных потребителей, которое намного превышает количество производителей; при этом каждый производитель может удовлетворить значительную долю общего спроса. Данное отношение порождает, так называемую, несовершенную конкуренцию. Здесь умышленно используется понятие «отношение» вместо понятия «структура».

Самым широко распространенным типом несовершенной конкуренции, который имеют место практически во всех развитых странах, является монополистическая конкуренция. До некоторой степени, монополистическая конкуренция в некоторой части (в глобальном смысле) напоминает совершенную конкуренцию, а именно: большое количество производителей и потребителей; каждый производитель воспринимает цены других производителей как заданные и регулирует только свою цену; барьеры для входа в рынок и выхода из рынка минимальны. Но при этом в условиях монополистической конкуренции каждый производитель выпускает свой продукт, и является единственным производителем своего товара и в этом смысле считаются монополистами (на локальном рынке). К отраслям с монополистической конкуренцией могут быть отнесены следующие: автозаправочные станции с широким набором услуг, химчистки, розничная торговля (магазины одежды и продуктов), рестораны, отделения банков и отрасли обрабатываемой промышленности.

С выше изложенных позиций на понятие «конкуренция» и «соперничество» в условиях совершенной конкуренции, когда ни один из производи-

телей не может влиять на цену товара, а вынужден подстраивать свой объем предложения под цену спроса, соперничество между производителями отсутствует. В то же время в условиях монополистической конкуренции, когда в пределах определенной товарной группы действует множество производителей, каждый из которых монополично специализирован на своем товаре и сам определяет его цену, имеет место соперничество между производителями. Строго говоря, в данном случае между производителями нет конкуренции, так как каждый товар группы производится только одним производителем. Таким образом, в условиях монополистической конкуренции имеет место соперничество, а не конкуренция. А поскольку соперничество понятие не структурное и поэтому нет смысла говорить о конкурентной структуре. Аналогична ситуация и при следующем типе несовершенной конкуренции – олигополии.

Предельным случаем данного соотношения является монополия, когда большому количеству потребителей соответствует единственный производитель, который может удовлетворить общий спрос всех потребителей. Единственный производитель – это не единственный существенный признак монополии. Крайне существенным является обособленность большого числа потребителей товара, между которыми имеет место соперничество, а не конкуренция. Причем соперничество между потребителями часто проявляется в виде конкурентного индивидуализма, что ведет к социальной напряженности.

Таким образом, монополист занимает активную позицию – устанавливает такое сочетание между объемом предложения и рыночной ценой, при котором он побуждает потребителей приобрести предложенный товар; потребители же на монопольном рын-

ке пассивны и подстраивают объем спроса под рыночную цену. Но иногда конкурентный индивидуализм толкает потребителей на экономически неоправданное увеличение объема спроса, привлекая кредиты, что может привести к кризису.

К негативным последствиям монополизации следует отнести: увеличение размеров прибыли, получаемой производителем в условиях монопольного рынка за счет монопольной цены на товар, которая была существенно ниже, если бы производитель действовал «по правилам совершенной конкуренции». Это еще не все. В результате такого поведения производителя-монополиста значительно уменьшается потребительская выгода, трактуемая как мера общественного благосостояния. Практически часть денег потребителей, которые могли материализоваться в товар, переходит к монополисту при повышении цены и снижении объема выпуска. Обусловленный этим высокий доход производителя-монополиста ведет к высокому уровню потребления ее владельцев, то есть, нет полной потери потребительской выгоды для всего общества в целом, – хоть какая-то выгода. Более того монополист может практически превратить всю потребительскую выгоду в свою прибыль. Для этого ему достаточно заставить потребителей приобретать каждую очередную единицу своего краткосрочного предложения по максимально возможной цене. Данный применяемый производителем-монополистом прием называется ценовой дискриминацией, под которой понимают установление им (монополистом) различных цен на один и тот же товар в зависимости от условий продажи. Таким образом, с одной стороны, очевидно, что в условиях монополии и олигополии объективно существует тенденция к ограничению выпуска, росту цен и различным видам не кон-

курентного поведения, что приводят только к негативным последствиям.

Но в тоже время с другой стороны, большие масштабы производства, которые связаны с монополизацией, приводят к снижению удельных издержек и в целом к экономии ресурсов, по крайней мере, создаются условия для этого.

Учитывая это обстоятельство, плюсы и минусы крупных организаций, государства строят свою антимонопольную политику, цель которой регулирование двух конкурирующих процессов, предполагающее, с одной стороны выдвигать требования, препятствующие неконкурентному поведению, с другой, не оказывать сопротивление эффективно используемому большим масштабам производства.

Наиболее эффективным необходимо считать ограничение, накладываемое антимонопольным законодательством на существование или образование такой структуры рынка, при которой повышается вероятность злоупотребления монопольной возможностью. Данное ограничение можно интерпретировать, как желание сформировать требования к определенной форме поведения организаций, обусловленные структурой рынка. При осуществлении антимонопольной политики проявляется сущность в виде внешнего государственного контроля. В данном случае регулируется мера присутствия на рынке каждого из предприятий таким образом, чтобы не допускалась монополия. В тоже время предприятия, преследуя свою основную цель – максимум прибыли, стремятся увеличить свою долю на рынке, имеющую своим пределом такое значение, при котором реализуется монополия.

Таким образом, процесс установления доли на рынке заключается в конкуренции двух взаимоисключающих процессов. С одной стороны, наличие процесса связанного с внешним

государственным контролем, а именно – осуществлением антимонопольной политики, препятствующей монополизации рынка. С другой стороны, в процессе развития предприятий происходит увеличение выпускаемой продукции, что может приводить к росту доли продаж на рынке. При этом каждое предприятие оптимизирует свою целевую функцию с целью получения максимума прибыли. Еще Н. Винер обратил внимание, что такая система, в которой каждый элемент системы оптимизирует свою целевую функцию с целью получения прибыли, неустойчива. Он заметил [2], что рынок – игра, подобная семейной игре, известной под названием «монополия», которая строго подчинена общей теории игр, разработанной фон Нейманом и Моргенштерном [3]. Согласно этой теории при любом количестве игроков – двух, трех и во многих случаях при многих игроках результат игры характеризуется крайней неопределенностью и неустойчивостью. Таким образом, любого игрока ждет разорение. Не спасает отдельных игроков и создание коалиции (без изменения структуры рынка), которые не образуются каким-нибудь одним определенным образом и обычно заканчиваются чередой измен, ренегатства и обманов. При чем награда достанется тому, кто, выбрав удачный момент, нарушит соглашение и предаст своих партнеров.

В результате у предприятий два выхода. Либо честно играть на рынке и разориться, либо пойти на монополизацию рынка и становиться монополистом, что позволит получить монопольно высокую прибыль за счет чистых потерь потребительской выгоды для общества. Естественно руководители предприятий выберут второй путь, но не идти же на разорение собственных компаний. Для реализации такого подхода «развития» предприятий необходимым условием является наличие

коррупции в обществе. В коррупционном обществе владельцы компаний для того чтобы участвовать в коррупционных схемах и получать сверх прибыли должны стать мошенниками, что предполагает наличие в этом обществе потребителей готовых к изыманию у них потребительской выгоды ...».

Не меняется ситуация и при слиянии предприятий, хотя в отличие от коалиции слияние может привести к изменению структуры рынка. Целью слияния служит снижение конкуренции и как следствие повышение доли на рынке. В основу такого слияния при осуществлении антимонопольной политики положены указанные выше измерители рыночной структуры (степень концентрации и H-индекс) в процессе решения вопросов о правомочности слияния компаний.

Вернемся теперь к процессу, связанному с внешним государственным контролем в виде осуществления антимонопольной политики, который препятствует монополизации рынка. Он предполагает соответствующее регулирование рынком как экономической системой, сводящееся к управлению ее элементами. Но управление ими может быть разным. Поэтому оно требует исследования. Для этого обратимся к «методу аналогий», эффективно используемого при исследовании трудноформализуемых объектов [4], к которым, безусловно, относятся исследуемые экономические системы.

Здесь может быть использована физико-экономическая аналогия, а именно, аналогия между управлением конкретной физической системой – лазером и управлением экономической системой (рынок с участниками). Как известно, изменение одного-единственного параметра – количества подводимой к лазеру энергии становится достаточным для достижения эффекта самоорганизации атомов, обеспечивающего возникновение когерентного

излучения. Изменяя внешнее воздействие в виде мощности накачки, управляющий может осуществлять контроль над совокупностью атомов, который в равной мере касается каждого атома, приводящий к возникновению организованного поведения лазера. В принципе этого же эффекта можно было достичь другим путем: например управлять извне каждым атомом по отдельности при помощи специальных световых полей таким образом, чтобы атомы начали излучать свет синхронно. Такой метод управления оказался бы слишком сложным, чтобы быть правильным, и если бы даже это получилось, то этот путь потребовал бы колоссальных неоправданных затрат, так как предполагалось бы непосредственное целенаправленное управление и контролирование каждым отдельным атомом.

Аналогично обстоят дела с осуществлением контроля в экономической системе: с одной стороны, возможен такой контроль, при котором предполагается непосредственное целенаправленное управление каждым отдельным предприятием, требующее слишком больших затрат; к этим затратам добавляются затраты, необходимые для управления и контроля отдельными процессами. При этом контроль требует затрат гораздо больших ресурсов, чем те, что он позволяет сэкономить в результате, например, согласования отдельных процессов. Именно такой вид контроля, который проявляется в форме чрезвычайного дифференцированного управления и тщательно проработанных законов, не выполняющиеся из-за коррупции, наблюдается в экономических системах с указанными выше видами конкурентных структур; с другой стороны, перед нами пример гениального поведения правды физической системы – лазера. В лазере гениально именно то, что, вообще не имея никакой информации о состоянии отдельных атомов лазера, при по-

мощи простейших малозатратных действий можно привести атомы лазера к самоорганизации. Нет ни малейших сомнений в том, что толковые экономисты-эксперты, да и люди, имеющие маломальский здравый смысл, придерживаются такой точки зрения, при которой в экономической сфере, как и в лазере, для управления следует применять простейшие малозатратные методы контроля. Очевидно и то, что это возможно при управлении, ведущем к самоорганизации предприятий в экономической системе. Но до сих пор неизвестны такие методы управления. И поэтому неудивительно, что к нашему великому сожалению легко можно убедиться в том, что все мы находимся под тотальным и разнообразным контролем государства. Причем контроль этот проявляется, с одной стороны, в форме чрезвычайного дифференцированного управления, а с другой – в виде целевых дотаций и льгот, результаты распределения которых, не обеспечивают направления денежного потока в нужную сторону. Таким образом, существующие методы управления оказываются недостаточными для целей исследования. Это обусловлено тем, что существующие конкурентные структуры не дают возможности индуцировать некоторый контрольный параметр, чтобы регулировать ситуацию.

Для эффективного управления необходимо создать такую структуру на рынке, чтобы она представляла структурно-организованную экономическую систему относительно выбранного управления в виде простейших малозатратных действий, которые могут привести предприятия к самоорганизации.

Итак, имеется социально-экономическая система, находящаяся в установившемся устойчивом состоянии, признанном плохим, т.е. с повышенным значением энтропии, поскольку в пределах научной видимости имеется лучшее, предпочтительное устойчивое состоя-

ние системы с пониженным значением энтропии. Математическая теория перестроек позволяет определить условия перехода социально-экономической системы между указанными состояниями. Вот некоторые качественные выводы из этой теории применительно к рассматриваемому переходу [5].

1. Постепенное движение в сторону лучшего состояния сразу же приводит к ухудшению, скорость которого при равномерном движении к лучшему состоянию увеличивается.

2. По мере движения от худшего состояния к лучшему сопротивление системы изменению ее состояния растет и достигает максимума раньше, чем самое плохое состояние, через которое надо пройти для достижения лучшего состояния.

3. Сопротивление начинает уменьшаться по мере приближения к самому плохому состоянию, и как только самое плохое состояние пройдено, не только полностью исчезает сопротивление, но система начинает притягиваться к лучшему состоянию.

4. Слабо развитая система может перейти в лучшее состояние почти без предварительного ухудшения, в то время как развитая система, в силу своей устойчивости, на такое постепенное, непрерывное улучшение неспособна.

5. Если систему удастся сразу, скачком, а не непрерывно, перевести из плохого устойчивого состояния достаточно близко к хорошему, то дальше она сама собой будет эволюционировать в сторону хорошего состояния.

Существуют на сегодняшний день два подхода к решению данной проблемы. Первый из них учитывает только социальный аспект, который используют в основном политики. При этом приверженцы данного состояния системы берут на вооружение два первых вывода, и вместо того, чтобы решать проблему пугают население через средства массовой информации грядущим ухуд-

шением. Умеренные противники (оппозиционеры) этого состояния системы для решения проблемы используют третий и четвертый выводы и тем самым борются с системой для ее ослабления. Радикальные же оппозиционеры (революционеры) при решении проблемы руководствуются пятым выводом и рассчитывают на мгновенный скачок к хорошему состоянию. Данный подход в рамках социального управления не эффективен, поскольку нет четкого осознанного целеполагания, а также алгоритмов их достижения, без которых невозможно управление. Не помогает им и призыв В.В. Путина к конструктивной критике: «Критиковать каждый может, скажите, что надо делать...». По этой причине они не пользуются поддержкой у населения. Подход, основанный на экономических реформах, не ведет к успеху по тем же причинам,

что и социальные реформы. Есть еще одна причина, по которой экономические реформы не дают желаемого результата, они не затрагивают структуры экономической системы, несмотря на то, что реформа структурное понятие.

Формирование структуры в явном виде вызывает уж больно большое сопротивление системы, которое ведет к разрушению такого рода конкурентной структуры, что приводит к хаосу в экономической системе. По этой причине предлагается следующий подход к решению проблемы перехода экономической системы к предпочтительному состоянию с пониженным значением энтропии – следует путем регулярных действий идти к хаосу со скрытым порядком, а именно: путем формирования фрактальных структур в виде кластеров [6, 7].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. – СПб.: ГМП «Формика», 1992. – 383 с.
2. Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине. – М.: Главная редакция изданий для зарубежных стран, 1983. – 344 с.
3. Фон Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – М.: Наука, 1970. – 708 с.
4. Самарский А.А., Михайлов А.П. Математическое моделирование. – М.: Физматлит, 2002. – 316 с.
5. Арнольд В.И. Теория катастроф. – М.: Наука, 1990. – 128 с.
6. Гринченко В.Т., Мацыпура В.Т., Снарский А.А. Введение в нелинейную динамику: Хаос и фракталы. – М.: ЛКИ, 2007. – 264 с.
7. Халкечева Л.К. Управление конкурентоспособностью предприятий в условиях несовершенной конкуренции на основе случайных фрактальных моделей // Известия КБНЦ РАН. – 2012. – № 1(45). – С. 141–145. **ГИАБ**

КОРОТКО ОБ АВТОРЕ

Халкечева Лидия Кемаловна – ассистент кафедры, e-mail: kyzy@bk.ru, Московский финансово-промышленный университет «Синергия» (Карачаево-Черкесский филиал).

UDC 004.942; 001.57; 330.46

METHODS OF IDENTIFICATION OF COMPETITIVE STRUCTURES IN ORGANIZATIONAL SYSTEMS AND MANAGEMENT ON ITS BASIS IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS BY THE ANALOGY PHYSICAL AND ECONOMICAL METHOD

Khalkecheva L.K., Assistant of Chair, e-mail: kyzy@bk.ru, Moscow Financial And Industrial University «Sinergiya» (Karachay-Cherkess branch), 369000, Cherkessk, Karachay-Cherkessian Republic, Russia.

In this work the identification method based on a ratio between number of producers and consumers, and also the relation between them and the constructive definition of the concept «formation of structure» responsible for division of competitive structures into types is developed. The method of regulation and control by the market as economic system on the basis of physical and economic analogy, namely, analogy between management of concrete physical system – the laser and management of economic system is for the first time offered (the market with participants). On the basis of the mathematical theory of reorganizations are established by the author of a condition of transition of the social and economic system which is in the established steady state recognized bad i.e. with the increased value of entropy as within scientific visibility there is the best, preferable steady condition of system with the lowered value of entropy. New approach to a solution of the problem of transition of economic system to a preferable state with the lowered value of entropy by formation of fractal structures in the form of clusters is developed.

Key words: management, economic system, competitive structures, identification methods, antimonopoly policy, fractal structure, cluster.

REFERENCES

1. L'vov Yu.A. *Osnovy ekonomiki i organizatsii biznesa* (Principles of business economics and management), Saint-Petersburg, GMP «Formika», 1992, 383 p.
2. Viner N. *Kibernetika, ili upravlenie i svyaz' v zhyvotnom i mashine* (Cybernetics, or control and communication in the wild fauna and in a machine), Moscow, Glavnaya redaktsiya izdaniy dlya zarubezhnykh stran, 1983, 344 p.
3. Fon Neyman Dzh., Morgenshtern O. *Teoriya igr i ekonomicheskoe povedenie* (Theory of games and economic behavior), Moscow, Nauka, 1970, 708 p.
4. Samarskiy A.A., Mikhaylov A.P. *Matematicheskoe modelirovanie* (Mathematical modeling), Moscow, Fizmatlit, 2002, 316 p.
5. Arnol'd V.I. *Teoriya katastrof* (Theory of disasters), Moscow, Nauka, 1990, 128 p.
6. Grinchenko V.T., Matsypura V.T., Snarskiy A.A. *Vvedenie v nelineynuyu dinamiku: Khaos i fraktaly* (Introduction to the nonlinear dynamics: Chaos and fractals), Moscow, LKI, 2007, 264 p.
7. Khalkecheva L.K. *Izvestiya Kabardino-Balkarskogo nauchnogo tsentra RAN*. 2012, no 1(45), pp. 141–145.



УМНАЯ КНИГА – ПРЕДМЕТ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ

ИЗДАТЕЛЬ-УЧЕНЫЙ, КОТОРОГО ОБСЛУЖИВАЕТ САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРОСТРАНЕНИЯ КНИГ

Специалист, возглавляющий научно-техническое издательство, может плохо разбираться в издательском деле, эту работу за него выполнят инфраструктурные фирмы.

Главным недостатком специального книгоиздания, по моему мнению, является некомпетентность издателя в содержательных вопросах авторского текста, неумение критически оценить представленную рукопись. Иногда издатели прибегают к консультациям специалистов, пытаются определить конъюнктурную ценность рукописи. В любом случае велика вероятность принятия ошибочного решения. Поэтому почти все издатели специальной литературы стараются работать под заказ. В этом случае коммерческий риск отсутствует, но и полезную книгу ожидать не стоит.

Глобализация специального книгоиздания, основанная на франчайзинге, позволяет распутать этот клубок проблем. За единицу интеллектуального книгоиздания, по нашей модели, принимается научно-техническое микроиздательство, состоящее из компетентного инициативного специалиста и двух-трех помощников. Их задача грамотно выбрать рукопись для публикации и разумно определить адреса сбыта готовых книг. Все остальные операции выполняются инфраструктурными подразделениями.

Создаются специальные фирмы для набора и верстки книг, редактирования, дизайнерских работ и разработки рекламы самой книги. Особая фирма занимается сбором информации о потенциальных покупателях и их предпочтениях, а также книготорговлей. Таким образом разделены технические функции специального книгоиздания и специальные творческие функции.

Эта модель проходит апробацию в издательстве «Горная книга» с 2003 года и дает обнадеживающие результаты.

Продолжение на с. 391