

**ISSN 2072-084X**

# **Экономические науки**

**№1(74)  
2011**

**Редакционный совет:**

*В.В. Артяков* - доктор экономических наук, действительный член

Российской инженерной академии

*Р.С. Гринберг* - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук

*А.Г. Грязнова* - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

*А.П. Жабин* - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского государственного экономического университета

*А.Г. Зельднер* - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

*В.В. Ивантер* - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

*В.Г. Князев* - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

*Н.Г. Кузнецов* - доктор экономических наук, профессор, ректор Ростовского государственного экономического университета "РИНХ"

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук, профессор

*В.Н. Овчинников* - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

*А.А. Пороховский* - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

*Б.Н. Порфирьев* - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

*С.Н. Сильвестров* - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук

*Ф.Ф. Стерликов* - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (Технический университет)

*В.П. Тихомиров* - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

*Л.С. Тарасевич* - доктор экономических наук, профессор, президент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

*В.А. Тарачев* - доктор экономических наук

*А.Н. Шохин* - доктор экономических наук, профессор

*М.А. Эскиндаров* - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

**Главный редактор**

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук, профессор

**Редакционная коллегия:**

*Ф.Ф. Стерликов* - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

*А.Г. Зельднер* - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

*Е.В. Зарова* - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе и международным связям Самарского государственного экономического университета

*О.Ю. Мамедов* - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета

*А.Е. Карлик* - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

*Б.М. Смитиенко* - доктор экономических наук, профессор, проректор по учебной работе Финансовой академии при Правительстве РФ

**Редактор** - *И.Н. Лошкарева*

**Компьютерная правка и верстка** - *О.В. Егорова*

**Учредитель** - ООО "Экономические науки" (117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32)

**Адрес в Интернет-сети:** <http://www.ecsn.ru>

**E-mail:** [ecsn@sciex.ru](mailto:ecsn@sciex.ru) [xl2345@bk.ru](mailto:xl2345@bk.ru)

Подписной индекс **20387** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

*Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук*

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

© Экономические науки, 2011

Подписано в печать 27.12.2010 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 47,43 (51,0). Уч.-изд. л. 56,67. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

**ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА**

<b>Ржевская Т.Г.</b> Роль бюджетной пропорциональности в системе функционирования национальной экономики .....	7
<b>Зельднер А.Г., Ширяева Р.И.</b> Приватизация в стратегии решения проблем бюджетного дефицита .....	11

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

<b>Владиславлев Д.Н.</b> Издержки оказания транзакционных услуг .....	19
<b>Мелькина Н.Н.</b> Развитие теории фирмы и особенности трансформации маркетинговой функции .....	23
<b>Яфясов Р.Р.</b> Экономическая сущность венчурного капитала .....	27
<b>Будович Ю.И.</b> Трактовка макроэкономических показателей и использование упрощенных предпосылок в макроэкономике .....	32
<b>Чан Куок Лам.</b> Оценка показателей использования человеческого капитала в инновационной экономике .....	38
<b>Краскова Н.И.</b> Малое предпринимательство как предмет анализа экономической науки .....	43
<b>Чан Куок Лам.</b> Основные факторы повышения эффективности использования человеческого капитала в современной экономике .....	47
<b>Кисова А.Е.</b> Генезис идей экономического роста и его гуманизации .....	51

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

<b>Овчаренко Н.А.</b> Управление производственной мощностью на отраслевом уровне как метод прямого управления конкурентной средой .....	57
<b>Родионова Н.Д.</b> Инновационное развитие проблемных регионов в условиях глобализации и регионализации экономик .....	61
<b>Дубровина Н.А.</b> Технологический потенциал Самарской области как показатель экономического развития “креативной экономики” .....	66
<b>Лопастейская Л.Г.</b> Программно-целевой подход в управлении фармацевтическим рынком .....	70
<b>Садькова Л.Г.</b> Вопросы поддержки малого и среднего предпринимательства в современных условиях .....	74
<b>Хамидуллин А.В.</b> Основные факторы конкурентного преимущества коммерческого банка в экономике региона .....	78
<b>Беляйкин Д.В.</b> Недобросовестная конкуренция между субъектами банковского предпринимательства и проблема их информационной и имущественной безопасности .....	81
<b>Сапогова Г.В.</b> Роль естественных законов и экономических закономерностей в развитии аграрных технологических систем .....	85
<b>Мазлов В.З., Сапогова Г.В.</b> Экономическая сущность технологического процесса в аграрной экономике .....	90
<b>Мелькина Н.Н.</b> Диалектика экономической природы маркетинга .....	96
<b>Журавлева Е.А.</b> Теоретические аспекты управления региональной отраслевой конкурентоспособностью .....	100
<b>Козлов В.А.</b> Совершенствование механизма повышения устойчивости предпринимательской организации в кризисных условиях .....	104
<b>Яремчук Е.Н.</b> Совершенствование системы стратегического управления корпорацией промышленности .....	108
<b>Куликова М.Н.</b> Страхование имущества от огня в России до 1917 г. ....	114
<b>Салихов И.Ф.</b> К вопросу распределения предпосылок формирования инновационной стратегии малыми нефтяными компаниями .....	118
<b>Павлович В.Е., Чередник К.А.</b> Методологические основы управления фондами денежных средств экономического субъекта .....	124

<b>Халабуда Ю.Э.</b> О механизме влияния инноваций на конкурентоспособность экономики региона .....	129
<b>Полянин А.В.</b> Концептуально-стратегические аспекты экономического роста и развития регионов .....	134
<b>Лансков Д.П.</b> Анализ качества услуг как необходимое условие повышения конкурентоспособности организаций сервиса .....	138
<b>Горохов А.Ю.</b> Новые программы маркетингового управления как регулятор прямой и обратной связи между производством и потреблением .....	141
<b>Тарзилова А.Н.</b> Эффект логистической интеграции для оптовой торговли .....	147
<b>Ахтарьянова А.Г.</b> Совершенствование технологии маркетинговой деятельности агроорганизаций на продовольственном рынке .....	152
<b>Ильдяков А.В.</b> Оценка состояния инновационной деятельности предприятия .....	157
<b>Чувилин Д.В.</b> Организационно-финансовый механизм поддержки модернизации систем коммунальной инфраструктуры .....	161
<b>Рузанов Е.С.</b> Методология инвестиционной привлекательности дилерских организаций автопрома .....	165
<b>Косоротов В.А., Зубкова А.Г.</b> Инновационная платформа розничных рынков электроэнергии на базе биллинговой компании .....	170
<b>Цаплина Н.А.</b> Методика формирования стратегического позиционирования предприятия и определение направлений его развития (на примере кабельного производства) .....	176
<b>Букреева А.С.</b> Развитие производственного потенциала ломоперерабатывающих предприятий .....	181
<b>Коробкова О.К.</b> Оценка выполнения территориальной программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на примере Магаданской области .....	186
<b>Смородинская А.А.</b> Влияние инновационных стратегий на стоимость компании и ее бренда .....	190
<b>Гараев З.Ф., Рогова Е.М.</b> Реальные опционы как инструмент принятия эффективных стратегических решений .....	196
<b>Фелфли С.</b> Стратегические альянсы и идея создания газовой ОПЕК .....	205
<b>Черныш В.В., Юсупов Р.Р.</b> Естественные монополии и развитие рынка электроэнергии .....	208
<b>Исрафилов Н.Н.</b> Инвестиционные источники инновационного развития .....	214
<b>Бенько Е.В.</b> Направления и методы государственного регулирования туристско-рекреационной сферы в регионе .....	218
<b>Халтурин Р.А.</b> Состояние и опыт строительства дорожной сети в России и за рубежом .....	223
<b>Мостов М.Ю.</b> Развитие инфраструктуры в условиях глобализации: особенности взаимоотношений государства и бизнеса .....	227
<b>Валетдинова Э.Н.</b> Разработка инновационной системы предприятия в условиях экономической безопасности .....	232
<b>Хакимов А.А.</b> Реализация задачи прогнозирования основных бюджетных показателей предприятия с использованием тренд-сезонных временных моделей .....	236
<b>Хасанова В.Н., Батаева А.В.</b> Негосударственное пенсионное обеспечение как фактор повышения уровня жизни пенсионеров .....	241
<b>Пилогин М.А.</b> Исследование расходов на запасы предприятий розничной торговли .....	246
<b>Гулиев И.Г.-оглы.</b> Приоритетные направления последовательного развития аграрной сферы .....	249

## **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

<b>Лавренчук Е.Н.</b> Налоговое прогнозирование .....	257
<b>Акифьева С.А.</b> Стратегия построения эффективной модели инвестиционного подразделения в коммерческом банке .....	261
<b>Переверзев В.М.</b> Реформирование местного самоуправления в системе межбюджетных отношений в Российской Федерации .....	266

<b>Ковалева Е.А.</b> Микрофинансирование - новый инструмент развития малого бизнеса .....	271
<b>Земцов А.А.</b> Особенности реализации антикризисного потенциала бюджетно-налоговой политики в Российской Федерации в условиях глобального финансового кризиса .....	275
<b>Ахметчина А.В.</b> Независимость центрального банка в системе факторов долгосрочного экономического роста .....	280
<b>Волков А.В.</b> Система федеральных трансфертов и фискальное поведение региональных властей в Российской Федерации .....	284

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА**

<b>Стручкова Е.С.</b> Условия и тенденции развития эффективной производственной деятельности в отечественной промышленности .....	291
<b>Луговкина О.А.</b> Основы формирования информации о доходах и расходах в соответствии с международными и национальными стандартами учета и отчетности .....	298
<b>Дюжева П.М.</b> Специфика и структура внутрифирменного стандарта аудита доходных вложений в материальные ценности лизинговой компании .....	303
<b>Банк О.А.</b> Консолидированная отчетность в системе учетно-аналитического обеспечения корпоративного менеджмента .....	308
<b>Бобошко Н.М.</b> Методологические основы налогообложения и оценки земли .....	312
<b>Мионов А.А.</b> Налоговый потенциал, его роль и место в системе налоговых отношений .....	316
<b>Норкина К.В.</b> Методические основы бухгалтерского учета затрат по эксплуатации строительных машин и механизмов .....	320
<b>Кривцова Ю.В.</b> Аудит финансовых вложений .....	324
<b>Дятлова А.Ф.</b> Теоретические основы экономической интеграции корпоративных агропромышленных формирований .....	328

## **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

<b>Макаров Ю.Н.</b> Системный анализ функционирования предприятия ОПК, выпускающего продукцию двойного назначения .....	337
<b>Дронов В.В., Коньшев В.С., Файзуллин Р.В.</b> Роль оптимизации контрактных отношений при управлении запасами промышленного предприятия .....	341
<b>Макаров Ю.Н., Муратова Г.З., Коньшев В.С.</b> Замкнутая динамическая модель конкурентного взаимодействия участников экономической системы “производитель - продавец - кредитор” .....	344
<b>Овсянникова Т.В., Щелоков Д.А.</b> Модель оперативного управления продолжительностью проекта промышленного комплекса .....	349
<b>Овсянникова Т.В.</b> Метод оперативного управления с использованием дополнительных соглашений .....	352
<b>Батьковский А.М.</b> Методологические основы моделирования стратегии инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности .....	355
<b>Пилюгин М.А.</b> Метод оптимизации последовательности инвестирования проектов развития предприятия .....	359

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

<b>Калинин А.П.</b> Россия в “Северном измерении”: особенности и проблемы экономического сотрудничества .....	365
<b>Пескова Д.Р.</b> Эволюция коммерческой тайны в Соединенных Штатах Америки .....	369
<b>Пилипенко З.А.</b> Трансграничные финансовые потоки и синхронизация циклов экономического развития зарубежных стран .....	373

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ**

<b>Свиридова А.Э.</b> Перспективы развития инновационных процессов в сфере предоставления платных образовательных услуг в Российской Федерации .....	381
<b>Заслонко О.К.</b> Производственная функция общего образования .....	383

<b>Annotations to the Articles</b> .....	<b>389</b>
--	------------

# Экономика и политика



## Роль бюджетной пропорциональности в системе функционирования национальной экономики

© 2011 Т.Г. Ржевская  
кандидат экономических наук  
E-mail: zeldner@inecon.ru

В статье раскрывается значение и роль бюджетной пропорциональности в системе функционирования национальной экономики. Анализируется практика применения бюджетной пропорциональности в рыночной и централизованной экономиках. Переход на новые методы бюджетирования не только вносит коррективы в формирование бюджетов, но и оказывает значимое влияние на построение национальной экономической модели.

*Ключевые слова:* бюджетная пропорциональность, бюджетные пропорции, централизованная и рыночная экономики, бюджетирование, национальная экономическая модель, рыночная трансформация, бюджет как институт рыночной системы.

Государственный бюджет, как объективная экономическая категория, выражает денежные отношения (пропорции) между государством, с одной стороны, и физическими и юридическими лицами - с другой, обусловленные формированием и использованием пропорционально распределенных денежных средств для выполнения государством своих функций. Для эффективного выполнения этих функций принципиальное значение имеет сбалансированность бюджетных ресурсов и обязательств, предотвращение возникновения "необеспеченных мандатов" и неконтролируемого роста нагрузки на бюджетную систему. В условиях профицита бюджета, а тем более его дефицита, все еще остается нерешенной проблема формирования оптимальных бюджетных пропорций. Указанные пропорции должны отвечать требованиям социального государства с инновационной экономикой, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие как отдельного человека, так и общества в целом.

Формирование и регулирование бюджетных пропорций, обеспечивающих необходимую бюджетную пропорциональность и соответствующих стратегии инновационного и социально-направленного экономического роста, приобретают все большую актуальность.

В национальной экономике бюджетная пропорциональность отражает сложные социально-экономические процессы, комплексно и системно характеризует состояние финансовой сферы, активно влияет на эффективность экономического роста, принятие решений в реализации государством финансовой политики и сама является в существенной мере результатом этой политики. В бюджетной пропорциональности следует различать объективное содержание, объективные факторы и

субъективную составляющую, отражающую функции и деятельность государства, характер, цели и задачи его финансово-экономической, социальной, внешней и внутренней политики и соответствующие запросы к объему, распределению, направлению и использованию финансовых ресурсов.

Активным началом во взаимодействии с объективными факторами и аспектами, формирующими и определяющими бюджетную пропорциональность, являются государственно-правовое регулирование и финансовая политика. К объективным факторам формирования содержания и количественного выражения бюджетной пропорциональности следует относить:

- саморегулирующую и регулируемую роль рынка и его главных сфер (секторов);
- материально-вещественную пропорциональность;
- влияние социально-трудовой сферы и фактора занятости;
- воздействие внутренней и внешней конкуренции, вызывающей необходимость формирования системы и механизма финансовой (бюджетно-налоговой) поддержки отдельных отраслей российской экономики<sup>1</sup>;
- состояние продолжающейся рыночной трансформации отечественной экономики;
- влияние факторов глобализации, финансовых процессов на мировых и региональных финансовых рынках (мировой рыночной и финансовой конъюнктуры);
- динамику развития реального сектора и его отраслей.

По вопросу объективного содержания бюджетных пропорций и бюджетной пропорциональности дискуссия ведется, в основном, в части:

- трактовки функции и роли государства (т.е. смещена в область субъективной составляющей



финансово-экономического содержания бюджетных пропорций);

- решения проблемы финансовой стабилизации и финансового кризиса.

Сама категория бюджетной пропорциональности в научной и учебной литературе, в том числе в изданиях справочно-энциклопедического характера, трактуется ограниченно как бюджетная сбалансированность.

В финансово-кредитном энциклопедическом словаре сбалансированность бюджета толкуется без необходимой связи с общей концепцией бюджетной пропорциональности и сбалансированности, в основном технически с акцентом на положения Бюджетного кодекса Российской Федерации. “Сбалансированность бюджета – один из основополагающих принципов формирования и исполнения бюджета, состоящий в количественном соответствии (равновесии) бюджетных расходов источникам их финансирования... Отсутствие бюджетного равновесия порождает несбалансированность. Сбалансированность бюджета призвана обеспечить нормальное функционирование органов власти всех уровней”<sup>2</sup>. В таком определении наличествует суженная трактовка сбалансированности в отрыве от бюджетно-налогового и общего финансового потенциала государства и имеется однобокое отражение целевых задач бюджетной сбалансированности “обеспечением функционирования органов власти”, а не создания условий для эффективного функционирования национальной экономики, всех ее секторов и государства как единого целого.

Исследуя формирование и регулирование бюджетной пропорциональности, представляем целесообразным использовать методологические идеи и опыт решения этой проблемы и взаимосвязанных с ней вопросов, имевшиеся в советском плановом периоде, и зарубежный опыт.

Глубина и значимость данных методологических идей позволяют сделать вывод о возможности и полезности их применения в тех или иных конкретизированных, преобразованных, локализованных формах, соответствующих характеру и закономерностям рыночной экономики и процессам ее трансформации, эволюции в России. Это относится к следующим идеям:

- о прямых и обратных связях, материальных и финансовых потоках, включая межотраслевой обмен и взаимодействие;
- о многовариантности и наличии ограничений в развитии экономики и финансов;
- об иерархии во взаимодействии уровней экономики, что особенно ценно и важно при рассмотрении взаимосвязанной бюджетной про-

порциональности в многоуровневой бюджетной системе;

- о функциональной необходимости расширения применения балансового метода в регулировании бюджетных пропорций;

- об активизации среднесрочного и долгосрочного программирования и прогнозирования бюджетной политики и бюджетной пропорциональности;

- о наличии большой специфики в формировании и регулировании финансовых процессов и пропорций.

Финансово-стоимостная проблематика пропорциональности и оптимизации имеет большую специфику, на что указывали известные ученые. Так, характеризуя вклад академика Нобелевского лауреата Л.М. Канторовича, академики А.Г. Аганбегян, К.А. Багриновский, А.Г. Гранберг писали: “Большое влияние на построение системы моделей оптимального планирования оказала работа академика Канторовича Л.В. “Экономический расчет наилучшего использования ресурсов”. В этой книге, вышедшей в 1959 г., впервые сформулирована задача оптимального перспективного планирования. В модели учитывались лишь материально-вещественные факторы и отсутствовал стоимостной аспект (финансирование, кредитование, платежеспособный спрос), при этом было высказано мнение, что подобные задачи в детализированном виде еще долгое время не могут быть непосредственно решены вследствие чрезмерно большой размерности”<sup>3</sup>.

В зарубежном опыте формирования и регулирования бюджетной пропорциональности и бюджетных пропорций следует отметить углубленную проработку и эффективное применение на практике механизмов регулирования бюджетных дефицитов и решение проблемы подавления инфляции в условиях общего роста бюджетных расходов и дефицитного финансирования социальных и инвестиционных программ (США, страны Еврозоны, Китай, Япония). Осуществлено внедрение в рыночный конкурентный механизм государственных регуляторов и развитие государственной предпринимательской деятельности. “Структура государственных расходов развитых стран в современных условиях изменилась в пользу социальных программ. Так, в структуре федерального бюджета США военные расходы составляют 28 %, социальные – 47,3 %, хозяйственные – 6,7 %, по государственному долгу – 13,7 %. В других странах со смешанной экономикой социальная сфера поглощает свыше 50 % бюджетных расходов”<sup>4</sup>.

Определяя сущность бюджетной пропорциональности, предлагаем исходить из следующих

ее объективных свойств и учета фактора ее зависимости от функциональной деятельности государства, финансовой политики:

- в отличие от материально-вещественных пропорций бюджетная пропорциональность есть пропорциональность в системе стоимостных связей, отношений, зависимостей и сфер (секторов);
- бюджетная пропорциональность характеризует и выражает стоимостные пропорции в форме денежных пропорций, это пропорциональность в соотношении денежных ресурсов (фондов);
- бюджетная пропорциональность выступает важнейшей формой финансовой пропорциональности и, следовательно, обладает и проявляет все функции финансов как специфической экономической категории (фондообразующую, распределительную, регулируемую, социальную, стимулирующую, контрольную);
- бюджетная пропорциональность в теоретическом отношении является категорией, отражающей общее содержание бюджетных пропорций, которые, в свою очередь, суть конкретное выражение бюджетной пропорциональности.

Существенными аспектами раскрытия содержания бюджетной пропорциональности и бюджетных пропорций выступают вопросы эффективности, устойчивости и динамичности бюджетной пропорциональности и бюджетных пропорций. Рассмотрение этих аспектов должно вестись в следующих взаимосвязанных плоскостях (направлениях):

- в теоретическом раскрытии содержательности понятий эффективности и устойчивости бюджетных пропорций;
- в практическом плане, отражающем реальные изменения динамики и факторов эффективности бюджетных пропорций и их устойчивости во взаимосвязи со стратегией финансовой политики ее наиболее оптимального для России типа и задачами экономического роста.

Рассмотрение динамического аспекта бюджетной пропорциональности, в том числе совокупности конкретных бюджетных пропорций, предполагает:

- раскрытие воспроизводственного характера изменений бюджетных пропорций;
- отражение фактора рыночной трансформации бюджетной системы;
- влияние фактора федерализации государства и, соответственно, бюджетной системы.

В централизованной экономике теоретической основой государственного бюджета и механизма его взаимодействия с предприятиями была концепция наличия бюджета всего народного хозяйства. Рыночная трансформация привела к

качественным и количественным изменениям бюджетной пропорциональности и бюджетной системы (государственного бюджета). Однако свойства бюджета и бюджетных потребностей и запросов, присущих централизованной экономике, проявляются до сих пор в скрытой, измененной форме, порождая не обеспеченные источниками расходы, отрыв бюджетных ассигнований от реальной доходной базы, а также практику неосвоения или нецелевого использования выделенных бюджетных ассигнований, например, на поддержку экспорта отечественной продукции, инвестиционного фонда, средств оборонного заказа, ассигнований на федеральные целевые программы.

Новый тип бюджета основывается на подходе к бюджету как к институту рыночной системы, когда государство обеспечивает производство общественных благ, призванных удовлетворять совместные потребности (продукция оборонного характера, инфраструктура, блага науки, культуры, образования, управления).

В отношении экономической базы бюджета (соответственно, проблематики бюджетной пропорциональности) основные изменения вследствие рыночной трансформации проявились в таких аспектах:

- в изменении структуры национальной экономики и механизма ее функционирования;
- в системе финансовых отношений бюджета с хозяйствующими субъектами и населением вследствие перехода к налоговым взаимоотношениям.

Основной видимой формой трансформации экономической основы бюджетной системы в Российской Федерации стало изменение не только организационно-правовых форм предприятий, но и их экономической базы, отношений к собственности. Государственные финансы взаимодействуют с экономикой, представленной преимущественно негосударственными предприятиями. В условиях рыночной экономики при существенном росте числа предприятий и организаций имели место кардинальные структурные сдвиги в экономической базе бюджетной системы. Доля государственных и муниципальных предприятий по состоянию на 1 января 2010 г. сократилась до 7,8 %. Ведущую роль стали играть предприятия частного сектора - 84,1 % от общего числа предприятий и организаций<sup>5</sup>.

Трансформация структуры экономической базы бюджетной системы (структуры субъектов национальной экономики) коренным образом изменила характер формирования бюджетных пропорций и бюджетных связей, которые не стали отражать процессы бюджета как бюджета всего

народного хозяйства, отделив государственную бюджетную систему (и муниципальные бюджеты) от финансов предприятий, разделив звенья финансовой системы и финансовые кругообороты. Глубинные процессы в экономике выразились в необходимости формирования нового качества бюджетной пропорциональности и новых механизмов ее обеспечения.

Изменения экономического характера и экономической структуры национальной экономики породили институт налогов, который стал одним из основных механизмов формирования доходной части государственного бюджета и новой бюджетной пропорциональности рыночного типа.

Наряду с изменением доходной базы, была реконструирована структура и целевая направленность расходов в связи с отказом бюджета от своей роли быть бюджетом всего народного хозяйства. Бюджет становится финансовым фондом государства. Существенным моментом является формирование нового типа внутренних межбюджетных отношений: вместо единой бюджетной «вертикали» унитарного государственного бюджета сформирована система взаимодействия относительно самостоятельных бюджетов трех уровней: федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и бюджетов системы местного самоуправления. Однако федеральный бюджет должен быть одним из главных рычагов в системе государственного регулирования рыночных процессов, при проведении региональной политики, стратегии экономического развития, осуществлении выравнивания финансовой обеспеченности регионов, со-

хранения единого экономического и социального пространства.

Таким образом, бюджетная пропорциональность как научная категория служит теоретической основой исследования бюджетных пропорций. Вместе с тем рыночная трансформация формирует новый механизм, новый характер бюджетной пропорциональности и, соответственно, иные цели и задачи по регулированию бюджетной пропорциональности в национальной экономике.

<sup>1</sup> Вступление России в ВТО обуславливается, прежде всего, ограничением со стороны США, Австралии, ЕС и других стран предельного уровня государственной поддержки российского агропромышленного производства, которая и сейчас является весьма незначительной и существенно ниже, чем в большинстве конкурирующих с Россией зарубежных государств.

<sup>2</sup> См.: *Аганбегян А.Г.* Система моделей народнохозяйственного планирования // Материалы международного научного семинара по вопросам оптимизации планирования и межотраслевого баланса. Берлин, 1965 / под ред. А.Н. Ефимова. М., 1966. С. 295; *Финансово-кредитный энциклопедический словарь* / под ред. А.Г. Грязновой. М., 2002. С. 872; *Немчинов В.С.* Экономико-математические методы и модели. М., 1962; *Шаталин С.С.* Пропорциональность общественного производства (очерк теории и методологии планирования). М., 1968. С. 215.

<sup>3</sup> Система моделей народнохозяйственного планирования. М., 1972. С. 6-7.

<sup>4</sup> Государственное регулирование рыночной экономики / отв. ред. Н.И. Столяров. М., 2002. С. 60.

<sup>5</sup> Россия в цифрах, 2010: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 180.

*Поступила в редакцию 01.12.2010 г.*

## Приватизация в стратегии решения проблем бюджетного дефицита\*

© 2011 А.Г. Зельднер

доктор экономических наук, профессор

© 2011 Р.И. Ширяева

кандидат экономических наук

Институт экономики Российской академии наук

E-mail: zeldner@inecon.ru

В статье рассматриваются проблемы приватизации государственной собственности, ее эффективность, альтернативные варианты повышения эффективности использования государственных активов.

*Ключевые слова:* государственная собственность, приватизация, эффективность использования собственности.

В России целенаправленно и последовательно продолжается процесс передачи государственных предприятий в частную собственность. Причем осуществляется этот процесс без широкого обсуждения общественностью и экспертным сообществом опыта приватизации, накопленного за два десятилетия и, что особенно важно, ее реальной эффективности. Между тем в докладе Счетной палаты Российской Федерации “Анализ процессов приватизации государственной собственности в РФ за период 1993 - 2003гг.” было отмечено, что ряд стратегических, официально заявленных целей приватизации не был достигнут:

- не был сформирован широкий слой эффективных частных собственников;
- структурная перестройка экономики не привела к ожидаемому росту эффективности приватизированных предприятий;
- масштабы привлеченных в результате приватизации инвестиций оказались недостаточными для обеспечения технологического и социального развития предприятий.

Приватизация - многофункциональный процесс, влияющий в зависимости от конкретных целей ее осуществления на различные аспекты развития экономической структуры общества: формирование частного сектора в процессе перехода к рыночной экономике, изменение соотношения между государственным и частным секторами экономики, приведение структуры госу-

дарственной собственности в большее соответствие с ее основными воспроизводственными функциями (материальное и финансовое обеспечение “производства” общественных благ) и т.д. Целесообразность приватизации нередко аргументируется необходимостью повышения эффективности использования приватизируемых объектов, освобождения государства от расходов на неэффективные производства, решения проблем бюджетного дефицита.

Как правило, на всех этапах осуществления приватизации в России в качестве ее целевых функций провозглашалось повышение эффективности общественного воспроизводства (на стадии массовой приватизации), повышение эффективности отдельных предприятий и увеличение доходов государственного бюджета (в последующие годы). Но, к сожалению, в большинстве случаев она ограничивалась только сменой собственников и не слишком значительным увеличением доходов государственного бюджета<sup>1</sup>. **Опыт приватизации** за все годы ее проведения показал, что “приватизация - слабый помощник в латании бюджетных дыр. За 1993-2008 гг. от продажи государственной собственности удалось получить 315 млрд. руб.”<sup>2</sup>. Провозглашаемое в качестве цели приватизации повышение эффективности приватизируемых предприятий оказывалось лишь декларацией намерений или “дымовой завесой” примитивной продажи государственных активов (эффективные частные собственники до сих пор в дефиците, более высокая эффективность частных предприятий не является безусловной, имеются серьезные проблемы в институциональном обеспечении полноценного функционирования рынка и т.д.).

Одной из наиболее серьезных причин экономической несостоятельности приватизации в

\* Согласно федеральному закону РФ “О приватизации государственного и муниципального имущества” под приватизацией понимается возмездное отчуждение имущества, находящегося в собственности Российской Федерации (федеральное имущество), субъектов РФ и муниципальных образований, в собственность физических и юридических лиц.

России выступает определенная деформация ее сущности, проявляющаяся в проведении ее вне контекста процесса управления государственной собственностью, одним из неотъемлемых элементов которого она является. Цель, имманентная сущности приватизации, - повышение эффективности государственной собственности, позитивно воздействующее на эффективность экономики в целом. Но на каждом этапе приватизации эта цель отодвигалась на задний план и подменялась либо политическими целями (массовая приватизация), либо целью нелегитимного присвоения государственной собственности (залоговые аукционы), либо фискальными целями.

Два десятилетия приватизация осуществляется в условиях отсутствия концепции формирования и функционирования государственного сектора, экономической основой которого является государственная собственность, в условиях отсутствия четких критериев отнесения объектов собственности к государственному сектору. Масштабы приватизации до сих пор ежегодно определяются произвольно, "на глаз". Эффективность ее осуществления не просчитывается и не соотносится с эффективностью других вариантов повышения эффективности государственной собственности.

Одним из показателей недостаточной эффективности приватизированных производств является рост издержек производства. Между тем, несмотря на внушительные масштабы приватизации государственного имущества и ее массовый характер, России не удалось сформировать слой эффективных собственников. В нефтяной отрасли, где преобладают частные компании, в 2009 г. на фоне снижения абсолютных показателей добычи топливно-энергетических ресурсов материальные затраты выросли на 18,7%, фондоемкость - на 18,5%. Естественно, что ни о каком росте производительности труда в этих условиях не может быть и речи. На этом фоне в отрасли, по имеющимся данным, в 2008 г. фиксировалась самая высокая в мире рентабельность: выручка от реализации углеводородного сырья в этом году составила 326 млрд. долл., из которых бюджет получил в виде налогов и сборов 45 млрд. долл. и 5 млрд. долл. в виде рентных платежей. При этом общая сумма налогов с населения составила 60 млрд. долл.<sup>3</sup>

По данным В. Иноземцева, с 2001 г. при примерно одинаковой стоимости доллара рублевые, а следовательно, и долларовые издержки на производство калийных удобрений выросли в 2,6 раза, 1 т бензина Аи-95 - в 3,1 раза, 1 т асфальта - в 3,7 раза, 1 т металлопроката - в 3,8 раза, добычи 1 т угля - в 4,2 раза. Во всех перечисленных отраслях преобладают частные компании<sup>4</sup>.

При таких темпах роста затрат страна будет терять внешние рынки. В результате производители с целью поддержания уровня рентабельности будут повышать цены на внутреннем рынке.

Между тем, следует отметить, что практически не затронутая приватизацией российская атомная промышленность сохранила технологическую конкурентоспособность и интеллектуальное преимущество на мировом рынке, в частности, в сфере обогащения урана, в сфере создания реакторов на быстрых нейтронах и т.д. На фоне других отраслей промышленности она не испытала негативного воздействия массовой приватизации, разрушившей систему кооперационных связей в других отраслях, и более плавно перешла к рыночной экономике.

В 2010 г. провозглашен новый этап приватизации - переход от ее вялотекущей формы к ускорению, увеличению ее масштабов и количества приватизируемых высокорентабельных компаний стратегического значения.

За счет распродажи федерального имущества правительство (по данным Минэкономразвития РФ) в ближайшие три года намерено получить 1 трлн. руб. Это пакеты акций "Роснефти" (25 % минус одна акция), "РусГидро" (7,97 % минус одна акция), Федеральной сетевой компании (4,11 % минус одна акция), "Совкомфлота" (50 % минус одна акция), Сбербанка (7,58 % минус одна акция)<sup>5</sup>, ВТБ (35,5 % минус одна акция), Объединенной зерновой компании (100%),<sup>6</sup> "Росагролизинга" (50 % минус одна акция), РЖД (25 % минус одна акция) и Россельхозбанка (25 % минус одна акция). Пакеты "Росагролизинга" и РЖД планируется пристроить в хорошие руки не ранее 2013 г., Россельхозбанка - не ранее 2015-го. В списке на продажу есть компании и для инвесторов средней руки. До 2015 г. государство планирует избавиться от половины из 3 тыс. АО и от каждого десятого из ФГУП (сейчас их 3,5 тыс.). При этом список унитарных предприятий на продажу может быть расширен<sup>7</sup>.

Из АО наибольший интерес для инвесторов, по мнению экспертов, будут представлять восемь компаний, включая "Апатит", авиакомпанию "Сибирь" и УАЗ. Правительство рассчитывает выручить от реализации госдоли в них 500 млн. руб.

Предполагается, что не вся выручка от приватизации поступит в бюджет. Деньги, вырученные от продажи доли государства, направят и на развитие компаний: общий объем таких вложений может достичь 800 млрд. руб.

С целью привлечения к участию в приватизации представителей иностранного капитала

предполагается продажа активов не по конкурсу, а на основе так называемых прямых продаж определенному инвестору. По мнению членов правительства, прямые продажи могут быть использованы в тех случаях, когда уже имеется стратегический инвестор, владеющий 50 % акций предприятия, или же есть потенциальный покупатель, готовый принести на объект новые технологии. Решения по каждому объекту будут приниматься правительством. Некоторые из них, в том числе инфраструктурные, могут быть переданы таким инвесторам в долгосрочное управление сроком на 20 - 40 лет. Представители бизнеса предложили обратиться к опыту приватизации в Восточной Германии, когда некоторые объекты продавались за чисто символическую плату<sup>8</sup>.

Для интенсификации процесса приватизации Минэкономразвития предложило привлекать к торгам частные компании, наделенные функциями агентов правительства. Предполагается также использование электронных торгов, требующих существенной подготовки. Вносятся изменения в подход к определению цены приватизируемого имущества, которая будет определяться исходя из его оценки собственником, а не на основе его балансовой стоимости.

Регионам также поручено в короткие сроки определить перечень имущества, подлежащего приватизации в 2011-2013 гг. и на период до 2015 г. Предполагается, что региональная приватизация по объемам средств, вырученных от продажи активов, должна быть не меньше чем на федеральном уровне<sup>9</sup>. При этом нельзя не отметить весьма сомнительный характер стимулирования региональной приватизации правительством, ставящим получение регионами дополнительных трансфертов из федерального центра в зависимость от выполнения ими планов приватизации. Успехи приватизации будут учитываться и при оценке деятельности региональных властей. Исходя из того, что они не выбирают, а назначают, нетрудно предвидеть, что данное обстоятельство будет искажать цели приватизации.

В качестве основных целей приватизации представителями правительства заявлены повышение инвестиционной привлекательности приватизируемых компаний и привлечение серьезных частных инвесторов. Было также отмечено, что бюджетная составляющая данного этапа приватизации - важный элемент, но не основной<sup>10</sup>.

Возможность реализации заявленных целей вызывает определенные сомнения. Поскольку контрольные пакеты практически всех приватизиру-

емых компаний остаются в собственности государства (за исключением Объединенной зерновой компании), а из продаваемых пакетов акций действительно крупными являются только пакеты Совкомфлота (50 % минус одна акция), Росагролизинга (50 % минус одна акция) и ВТБ (35 % минус одна акция), постольку инвестиционная привлекательность большей части приватизируемых компаний остается под сомнением, так как практически размеры приобретаемых пакетов акций не позволяют их приобретателям оказывать сколь-нибудь серьезное влияние на процесс управления. Поэтому они будут приобретаться, скорее всего, с целью последующих спекуляций.

Кроме того, не исключено, что непростая, сложившаяся на данный момент ситуация в российской экономике, еще не оправившейся окончательно от последствий кризиса, может оказывать понижающее воздействие на оценку приватизируемого имущества. Это означает, что намеченные к приватизации акции государственных компаний не удастся продать по ценам, адекватным их стратегическому значению. Акции многих компаний, размещаемых на ММВБ и РТС, почти не торгуются. Это дает основание предположить, что вряд ли можно рассчитывать на получение ожидаемой выручки от приватизации.

Что касается отмеченного в качестве важной цели приватизации сокращения дефицита госбюджета, то ее сопоставление с другими возможностями увеличения поступлений в бюджет, альтернативными приватизации, свидетельствует о том, что она наиболее примитивный, ограничивающийся продажей объектов государственной собственности подход к сокращению дефицита государственного бюджета, мало способствующий повышению эффективности государственной собственности и эффективности экономики в целом. Приватизация дает возможность только единовременного, разового поступления доходов в бюджет.

Между тем альтернативные подходы к решению проблем бюджетного дефицита, в отличие от приватизации, могли бы обеспечить не единовременное увеличение бюджетных доходов, а их регулярное поступление. Мощным источником увеличения доходов госбюджета на долговременной основе могла бы стать ликвидация общеизвестных, "хрестоматийных", лежащих на поверхности провалов управления государственной собственностью, в изобилии генерируемых российским экономическим законодательством, отличающимся большим количеством коррупциогенных правовых норм.

Представление о несопоставимости масштабов возможностей увеличения доходов от при-

ватизации и от ликвидации коррупциогенных норм законодательства дает далеко не полный, укороченный перечень таких норм. К ним нельзя не отнести неурегулированность в течение двух десятилетий процесса использования экономическими агентами всех форм собственности трансфертных цен, позволяющую легализовать выведение из-под налогообложения громадных сумм. Действующий механизм государственного контроля за трансфертными ценами компаний практически не работает: большинство споров компаний выигрывают в судах, поскольку налоговики не удаётся доказать отличие цен компаний от рыночных. Поправки, меняющие механизм контроля за трансфертными ценами, были внесены правительством в Госдуму в декабре 2009 г. Но к настоящему времени проект поправок в Налоговый кодекс прошел лишь первое чтение. Теперь в лучшем случае они могут вступить в силу не раньше 2012 г.<sup>11</sup>

Колоссальные убытки несет государство из-за отсутствия тщательного эффективного контроля за расходованием бюджетных средств на реализацию федеральных целевых программ (ФЦП). Их количество в 2012 г. вырастет до 54 по сравнению с финансируемыми в 2010 г., несмотря на изменение их статуса в бюджетной иерархии в связи с проведением бюджетной реформы, предусматривающей введение госпрограмм как основного раздела бюджетной классификации и ограничение использования ФЦП<sup>12</sup>.

Более чем уместно упомянуть в данном перечне действующий федеральный закон о государственных закупках, легализующий в этом сегменте государственного предпринимательства коррупционные связи государственных служащих и бизнеса. По данным главы контрольного управления Президента РФ К. Чуйченко, из 5 трлн. руб., которые бюджет ежегодно тратит на закупку товаров и услуг для государственных нужд, 1 трлн. руб. (20 %) “приватизируется” коррупционерами от бизнеса и бюрократического аппарата. Перекрытие только данного канала хищения бюджетных средств могло бы обеспечить ежегодно поступление в бюджет значительно большего объема финансовых ресурсов, чем выручка от планируемой приватизации государственного имущества.

Представляется, что “реанимация” такого рода источников преодоления дефицита госбюджета имеет значительные преимущества по сравнению с приватизацией и значительно большие экономические основания, поскольку ее ориентиры не ограничиваются фискальными целями, а имеют воспроизводственный характер. Ее осуществление не только решает проблему бюджет-

ного дефицита, но и предполагает использование в качестве источника его преодоления существенное повышение эффективности общественного воспроизводства, повышение эффективности государственной собственности. Реализация данного подхода означает ликвидацию “тромбов”, препятствующих экономическому росту, снижающих его качество. Доходы государства, которые могут быть получены в этом случае, будут следствием не примитивной продажи эффективных объектов государственной собственности, а повышения эффективности управления ею.

К сожалению, бюрократическим аппаратом данный подход не востребован. Во-первых, он значительно более трудоемкий. Во-вторых, по своей сути он означает в определенной мере национализацию специфического теневого бизнеса, процветающего в результате длительного сохранения (из-за многочисленных провалов в экономическом законодательстве) за бюрократическим аппаратом избыточных, не регламентированных законами прав собственности, являющихся никем не отрицаемым источником получения чиновничеством внушительной административной ренты.

Не последнюю роль в игнорировании законодательной и исполнительной властью столь очевидных источников существенного увеличения доходов государственного бюджета играет и то обстоятельство, что государственная политика в области приватизации разрабатывается и реализуется автономно, вне контекста государственной политики в сфере управления собственностью, принадлежащей государству, политики, ориентирующей процесс управления ею на выбор наиболее эффективных форм ее реализации с целью решения общенациональных проблем, в том числе и проблемы преодоления дефицита государственного бюджета. К сожалению, такая политика до сих пор не разрабатывается.

Выбор приватизации в качестве основного источника средств для преодоления дефицита госбюджета при явном наличии более предпочтительных и более эффективных, с точки зрения общенациональных интересов, способов извлечения дополнительных доходов из государственных активов является следствием отсутствия такого рода четкой политики, отсутствия концептуальных подходов к управлению собственностью государства, предусматривающих радикальную активизацию многочисленных неиспользуемых резервов повышения ее эффективности.

Что касается нового этапа приватизации государственной собственности, то совершенно очевидно, что его ориентиром является не столько повышение эффективности управления государ-

ственной собственностью, эффективности экономики, сколько исключительно фискальные цели и, вполне возможно, ее очередной передел. Данный подход - результат доминирования на протяжении всего периода реформирования российской экономики идеологии управления государственной собственностью, основным приоритетом которой является процесс распределения государственных ресурсов. Что касается управления их использованием и государственного контроля за их сохранностью и эффективностью, то эти неотъемлемые составляющие процесса управления, как правило, не представляются для бюрократического аппарата особого интереса и осуществляются по остаточному принципу.

Говоря об источниках увеличения доходов государственного бюджета, по-видимому, не следует забывать и о методах управления государственными предприятиями, альтернативных приватизации, особенно в регионах. Прежде всего, имеются в виду аренда и концессии, потенциал которых далек от исчерпания и которые в принципе, возможно, более эффективны, чем предоставление предприятиям права хозяйственного ведения, и не менее эффективны, как средство пополнения бюджетов, чем их приватизация. Они обеспечивают регулярные поступления доходов в бюджеты. Условия арендных и концессионных договоров могут предусматривать обновление производственного аппарата предприятий арендаторами и концессионерами. Аренда предприятий может предшествовать их приватизации.

Сказанное не означает, что приватизация не нужна. Она должна продолжаться. Но, очевидно, на данном этапе нецелесообразно продавать наиболее прибыльные и эффективные компании. Представляется более целесообразным сначала приватизировать, например, различного рода непрофильные активы этих компаний, а также активы, оказавшиеся в собственности государства в период кризиса. Их много у Внешэкономбанка, у Сбербанка, у ВТБ. В частности, много непрофильных активов получил в качестве залога в период кризиса Внешэкономбанк. Среди них такие структуры, как банки "Глобэкс" и "Связьбанк", их промышленные активы, компании "Ильюшин-финанс", "Амурметалл", терминал "Владивосток", "Центрэнергостроймонтаж" и многие другие<sup>13</sup>. Значительные объемы непрофильных активов имеются и у крупных государственных компаний, таких как Газпром, РАО "РЖД" и др. Необходима их инвентаризация и последующая приватизация.

Как известно, на первых этапах приватизации речь шла о демонтаже сложившейся в Рос-

сии административной системы, главным было лишить государство его собственности. При этом у многих крупных руководителей и деловых людей возникла возможность приобретения за бесценок контрольных пакетов акций крупных российских предприятий. Так возникла олигархическая прослойка. На первых этапах приватизации вследствие политической нестабильности широкое распространение получила спекуляция приватизированными активами, причинившая непоправимый ущерб несырьевым отраслям экономики. Современный этап приватизации имеет иной характер. Его видимая сторона представлена заботой о преодолении бюджетного дефицита. Однако не исключено наличие нерекламируемых, скрытых целей приватизации наиболее рентабельных активов, целей, заключающихся в попытке перераспределения государственной собственности в пользу чиновничьего аппарата, обладающего внушительным административным и финансовым ресурсом, не принимавшего участия в приватизации на ее первых этапах и стремящегося легализовать свое не соответствующее доходам финансовое положение.

Поскольку программа приватизации уже утверждена, необходимо, чтобы ее осуществление применительно к стратегическим предприятиям было максимально прозрачным по ряду причин, в частности, таких, как их общенациональная значимость, крайне негативный опыт залоговых аукционов 1995 г., характерная практически для всех этапов приватизации тенденция к занижению стоимости приватизируемых предприятий. В связи с этим особое значение имеет обеспечение правительством гарантий полного выполнения требований новой ст. 15 ("Об информационном обеспечении приватизации") Закона о приватизации государственного и муниципального имущества. Общество и экспертное сообщество должны своевременно получать информацию о результатах приватизации: о способах приватизации, о новых собственниках государственного имущества, о ценах, по которым приватизированы пакеты акций крупных стратегических компаний, и т.д. Особое значение приобретает персонификация новых собственников долей государства в крупных компаниях.

Особое внимание, учитывая негативный опыт предшествующих этапов приватизации, когда интеллектуальная собственность государства передавалась новым собственникам приватизируемых предприятий безвозмездно и бесконтрольно, должно быть обращено на недопустимость приватизации стратегических предприятий без учета стоимости их нематериальных активов (научные разработки, патенты, проекты и т.д.).



<sup>1</sup> В предшествующие годы бюджет получал от продажи государственной собственности 7-10 млрд. в год (см.: Бюджет дошел до приватизации // Рос. газ. 2010. 20 окт.).

<sup>2</sup> Финанс. 2010. □ 3. С. 15.

<sup>3</sup> Симчера В. Эффективный собственник. Есть ли он в России // Науч. труды / Междунар. акад. менеджмента. М., 2010. Вып. XI. С. 33.

<sup>4</sup> См.: Известия, 2010. 21 дек.

<sup>5</sup> В 2010 г. Сбербанк впервые получил 160 млрд. руб. чистой прибыли, в том числе и за счет введенного с 2010 г. комиссионного сбора при оплате услуг ЖКХ в размере от 0,5 - 2% их стоимости. В 2011 г., по данным Г. Грефа, чистая прибыль банка может возрасти до 200 млрд. руб. При этом он не исключает постепенной приватизации Сбербанка.

<sup>6</sup> Объединенная зерновая компания является госагентом, управляющим зерновым интервенционным фондом и выполняющим функции по развитию экспортной инфраструктуры зернового рынка.

<sup>7</sup> Правительство дало старт большой приватизации // РБК daily. 2010. 18 нояб.

<sup>8</sup> Российская газета. 2010. 30 марта.

<sup>9</sup> Белый дом решил на распродажу // Коммерсантъ. 2010. 21 окт.

<sup>10</sup> Торгово-информационный портал РФ. 2010. 23 нояб.

<sup>11</sup> Ведомости. 2010. 16 дек.

<sup>12</sup> Коммерсантъ. 2010. 26 нояб.

<sup>13</sup> Ведомости. 2010. 7 дек.

*Поступила в редакцию 07.12.2010 г.*

# Экономическая теория

## Издержки оказания трансакционных услуг

© 2011 Д.Н. Владиславлев

кандидат экономических наук

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

E-mail: dvlad97@mail.ru

В статье представлена процессно-ориентированная, многоуровневая бизнес-модель организации, оказывающей трансакционные услуги. Издержки оказания трансакционных услуг классифицированы на основе рассмотрения содержания и принципов взаимодействия составляющих бизнес-модели.

*Ключевые слова:* трансакционный, услуга, издержки, бизнес-модель, бизнес-процесс, бизнес-функция, бизнес-цель, ресурсы, взаимодействие.

Товары действительно появляются на свет в форме потребительных стоимостей, но, по определению К. Маркса, “товарами они становятся лишь в силу своего двойственного характера, лишь в силу того, что они одновременно и предметы потребления и носители стоимости”<sup>1</sup>. Стоимость необходима для определения значимости товаров, она позволяет оценивать их количественные соотношения при эквивалентном обмене.

В рыночных условиях чистая трансакционная услуга как любая иная нематериальная услуга приобретает товарную форму, имеет цену. Тем не менее, цена такой услуги не выражает стоимости. Эта цена, не имея стоимостной основы, отражает отношения потребления, а не производства. Нередко делается ошибочный вывод, что чистая услуга имеет стоимость, поскольку она имеет цену, а цена есть денежное выражение стоимости. К. Маркс указывал, что “вещь формально может иметь цену, не имея стоимости. Выражение цены является здесь мнимым, как известные величины в математике”<sup>2</sup>.

Поскольку к трансакционным услугам неприменимо понятие стоимости, важнейшей характеристикой трансакционных услуг, изучение которой получило широкое распространение, являются трансакционные издержки. Следует отметить, что в более широком понятии трансакционных издержек необходимо выделить более узкое – издержки оказания трансакционных услуг.

Издержки оказания чистых трансакционных услуг – это издержки финансовой организации. Бизнес-модель деятельности финансовой организации позволяет в деталях изучить особенности их формирования.

Бизнес-моделирование является эффективным инструментом управления финансовой организацией, обеспечивающим оптимизацию ее деятельности и контроль последующего функцио-

нирования. Оно представляет собой процесс отражения субъективного видения реально существующего в финансовой организации потока работ в виде модели, состоящей из взаимосвязанных объектов. Бизнес-моделирование повышает эффективность работы финансовой организации за счет снижения расходов на внутреннее взаимодействие, а следовательно, обеспечивает всестороннюю организационно-экономическую экономию ресурсов.

Помимо традиционных хорошо видимых расходов финансовой организации на взаимодействие с покупателями финансовых услуг, которые имеют наибольший вес в структуре такого рода издержек, есть и существенные издержки, связанные с конкурентной борьбой, и издержки взаимодействия подразделений финансовой организации.

Взаимодействие подразделений финансовой организации (внутреннее взаимодействие) обладает дуализмом, поскольку, с одной стороны, является сотрудничеством, в основе которого лежит система сбалансированных целей для каждого подразделения, а с другой стороны, представляет собой конкуренцию за ресурсы финансовой организации.

Современную финансовую организацию можно рассматривать как систему взаимосвязанных экономических субъектов, которые являются отдельными подразделениями или более сложными структурами на их основе и каждый из которых обладает собственной целевой функцией и производит продукт на продажу или для внутреннего использования, а также имеет ограниченный доступ к ресурсам, привлекаемым с рынка и производимым внутри финансовой организации.

Деятельность финансовой организации в целом представляет собой совокупность отдельных видов деятельности, которые могут быть

разделены по отношению к конечному результату на первичные и вторичные. Первичные виды деятельности имеют непосредственное отношение к оказанию финансовой услуги. Вторичные, или поддерживающие, виды деятельности обеспечивают условия, благодаря которым становится возможным осуществление первичных видов деятельности. К ним, например, относится деятельность по привлечению клиентов, бухгалтер, содержание офиса. Для каждого вида деятельности требуются приобретенные ресурсы, среди которых основными являются персонал и комбинация технологий.

В традиционно построенной финансовой организации оказание финансовой услуги представляет собой цепочку из отдельных видов деятельности, звенья которой соединяет воздействие управленческого аппарата. При таком подходе на границах зон взаимодействия существующих автономно функциональных подразделений возникают конфликты (сначала производственные, а потом человеческие), устранением которых занимается управленческий аппарат. В современных финансовых организациях на смену такому функциональному подходу приходит процессная ориентация. Такая организация позволяет ввести новый тип внутренних отношений “заказчик - исполнитель”, а также снять с управленческого аппарата функцию оперативного планирования. Благодаря такому подходу деятельность финансовой организации частично становится самоорганизующейся.

Для описания деятельности процессно-ориентированной финансовой организации следует использовать многоуровневую бизнес-модель. При многоуровневой архитектуре нижние уровни относятся к обеспечению, т.е. объединяют различные типы внешних ресурсов, в то время как верхние уровни представляют бизнес. Для целей исследования составляющих и способов их суммирования издержек оказания финансовых услуг оптимально рассмотреть процессно-ориентированную<sup>3</sup>, четырехуровневую модель деятельности финансовой организации:

- уровень бизнес-процессов;
- уровень функциональных блоков;
- уровень инфраструктуры;
- уровень внешних ресурсов.

Три первых уровня и относящиеся к ним экономические субъекты являются внутренними по отношению к финансовой организации, а последний уровень - внешним. Результат деятельности экономических субъектов первого уровня является результатом работы финансовой организации. Экономические субъекты второго и третьего уровня выполняют внутренние

работы и производят внутренние ресурсы, а поставщиками внешних ресурсов финансовой организации являются сторонние контрагенты.

Каждый экономический субъект финансовой организации представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, основным из которых является бизнес-функция. Каждая бизнес-функция инициируется наступлением определенного события (вход бизнес-функции), а заканчивается новым событием - результатом выполнения бизнес-функции (выход бизнес-функции). Эти события образуют связи между бизнес-функциями. В результате наступления события трансакционные ресурсы распределяются между бизнес-функциями. Выполнение бизнес-функции не происходит само по себе. Оно осуществляется ответственным исполнителем согласно заданному регламенту.

Бизнес-процесс направлен на достижение рыночных (ориентированных на клиента) целей финансовой организации, т.е. выходом результирующей его бизнес-функции является оказание финансовой услуги конкретному клиенту. Бизнес-процесс проходит финансовую организацию насквозь, на входе и на выходе он взаимодействует только с ее внешним окружением. Образующие бизнес-процесс бизнес-функции могут быть разделены согласно стадиям управленческого учета на группы: планирование, выполнение и учет, контроль и анализ. Бизнес-процесс пронизывает финансовую организацию по горизонтали, поэтому входящие в его состав бизнес-функции выполняются организационно разобщенными подразделениями, действия которых должны быть согласованы во времени и пространстве. Этого не произойдет, если отсутствует руководитель бизнес-процесса (менеджер финансовой организации, отвечающий за достижение цели бизнес-процесса), а у самих подразделений нет четкого предоставления о бизнес-процессе, в котором они участвуют<sup>4</sup>.

Основными критериями качества бизнес-процесса являются вероятность возникновения “волнового эффекта” (ошибка в одной функции влияет на работу других функций и всего процесса в целом), легкость модификации, понятность и удобство сопровождения. Для качественного бизнес-процесса существенно соблюдение следующих условий<sup>5</sup>:

- составляющие его бизнес-функции должны быть как можно более независимы (критерий сцепления);
- каждая из функций должна выполнять единственную, связанную с общей задачей подзадачу (критерий связности).

Технологически близкие бизнес-функции объединяются в функциональный блок, за рабо-

ту которого ответственно одно из подразделений финансовой организации. Смысл такого объединения заключается в концентрации производительных сил для возникновения синергии: эффект экономии от масштаба, централизованный контроль качества, поддержка единых технологических стандартов, централизация отношений с окружением финансовой организации. Руководитель функционального блока - это, во-первых, специалист, а уже во-вторых, менеджер. Руководитель бизнес-процесса и руководитель функционального блока сотрудничают между собой. Первый является заказчиком, а второй - исполнителем бизнес-функции.

Выполнение и взаимодействие бизнес-функций поддерживается входящей в состав финансовой организации инфраструктурой. Это поддержка заключается в обеспечении готовности исполнения бизнес-функций и бесперебойности каналов связи между ними, а также в повышении удобства и интенсивности их исполнения. Подразделения, осуществляющие основную и инфраструктурную деятельность, являются заказчиками и исполнителями, соответственно. Инфраструктурная деятельность, как и основная деятельность, разделена на бизнес-функции.

Деление на уровни позволяет отделить в системе внутренних отношений финансовой организации элементы конкуренции от элементов сотрудничества.

Экономические субъекты более высоких уровней конкурируют между собой за ресурсы экономических субъектов более низких уровней:

- бизнес-процессы - за функциональные ресурсы;
- бизнес-процессы и функциональные блоки - за инфраструктурные ресурсы;
- бизнес-процессы, функциональные блоки и инфраструктура - за внешние ресурсы.

Доступность экономическим субъектам финансовой организации внешних ресурсов обусловлена текущей рыночной ситуацией, а внутренних ресурсов - возможностями организационной структуры финансовой организации. Инерционность процесса планирования и реализации организационных изменений для крупных финансовых организаций приводит к существенному их отставанию от рыночной конъюнктуры. Поэтому проблема организационного планирования имеет ключевое значение для развития финансовой организации.

Организационная структура финансовой организации может быть увязана с классификатором типов транзакционных услуг. Результатом выполнения бизнес-функции является оказание той или иной транзакционной услуги. Биз-

нес функции, относящиеся к различным уровням модели финансовой организации, обеспечивают оказание транзакционных услуг различных типов.

Уровень бизнес-процессов объединяет бизнес-функции, обеспечивающие управление системой бизнес-функций финансовой организации. К ним относятся такие бизнес-функции, как управление кадрами, управление качеством, продуктовым и сбытовое планирование и пр. Таким образом, в результате выполнения бизнес-функций на уровне бизнес-процессов оказываются услуги, определяемые классификатором типов транзакционных услуг как управленческие услуги.

На уровне функциональных блоков находятся бизнес-функции, в результате выполнения которых оказываются финансовые услуги, относящиеся к основным видам деятельности финансовой организации. В их числе расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, услуги по ценным бумагам и пр. Классификатор типов транзакционных услуг определяет такие услуги, как услуги финансового посредничества.

Уровень инфраструктуры состоит из таких бизнес-функций, как страхование рисков, правовая поддержка, охранная деятельность и пр. В результате их выполнения оказываются услуги, обеспечивающие саму возможность оказания финансовых услуг. Согласно классификатору транзакционных услуг такие услуги являются услугами по обеспечению безопасности и управлению рисками.

Уровень внешних ресурсов содержит бизнес-функции, выполнение которых обеспечивает привлечение внешних ресурсов: финансовые ресурсы, персонал, предпринимательская способность менеджмента, информация, инновации. Эти ресурсы, необходимые для осуществления транзакционной деятельности, обычно предоставляются финансовой организации сторонними специализированными фирмами: кадровыми агентствами, системными интеграторами, информационными агентствами и пр. Таким образом, уровень внешних ресурсов нет необходимости включать в систему бизнес-функций финансовой организации.

Обобщая основные принципы, положенные в основу модели деятельности финансовой организации, можно описать организационную структуру финансовой организации следующим образом. Финансовая организация представляет собой процессно-ориентированную систему бизнес-функций, в составе которой выделяются три уровня по типам транзакционных услуг, оказываемых в результате выполнения бизнес-функций:

- 1) управленческие услуги;
- 2) услуги финансового посредничества;
- 3) услуги по обеспечению безопасности и управлению рисками.

Взаимодействуя на основе системы взаимосвязанных бизнес-целей, бизнес-функции не только сотрудничают, но и конкурируют за потребляемые транзакционные ресурсы, производимые внутри финансовой организации и привлекаемые извне на рынке.

При определении затрат как объекта управления выделяют традиционный и нетрадиционный подходы. Традиционный подход, закрепленный законодательно, различает операционные и неоперационные, а также процентные и непроцентные затраты банка. Нетрадиционный подход при рассмотрении затрат учитывает два аспекта: продуктоориентированный и клиентоориентированный<sup>6</sup>.

Согласно продуктоориентированному подходу затраты делятся по видам оказываемых финансовой организацией финансовых услуг: затраты на расчетно-кассовое обслуживание, затраты на кредитование, затраты на обслуживание вкладов и пр. Такой подход может быть применен для финансовой организации, организационная структура которой не имеет уровня бизнес-процессов, а верхним завершающим уровнем является уровень функциональных блоков.

Клиентоориентированный подход определения затрат более соответствует финансовой организации с процессно-ориентированной организационной структурой. Согласно этому подходу затраты делятся не по видам финансовых услуг, а по типам клиентов, которым эти услуги оказываются: затраты на обслуживание частных лиц, затраты на обслуживание корпоративных клиентов и пр.

Развитием клиентоориентированного подхода определения затрат является процессно-ориентированный подход, учитывающий не только тип клиента, но и тип продаж: индивидуальное об-

служивание частных лиц, розничное обслуживание частных лиц и пр. При процессно-ориентированном подходе отправной точкой при оценке затрат является бизнес-процесс, а не услуга или клиент.

Существующие в финансовых организациях системы управленческого учета позволяют рассчитывать затраты в отношении как отдельных финансовых услуг, так и самостоятельных бизнес-процессов. Поэтому на практике реализуются оба подхода одновременно.

Используя процессно-ориентированную модель финансовой организации, можно установить затраты на оказание финансовых услуг, которые при таком подходе определяются трансфертными ценами подразделений финансовых организаций на свои услуги. Внутренние цены обусловлены внутренними затратами, возникающими у подразделений в связи с оказанием услуг, и внешними затратами, связанными с необходимостью обеспечения финансовой организации оборотными транзакционными ресурсами.

Можно сделать вывод, что издержки оказания финансовых услуг складываются из внутренних затрат на оказание управленческих услуг, услуг финансового посредничества и услуг по обеспечению безопасности и управлению рисками, возникающих у подразделений финансовой организации, а также из внешних затрат на привлечение оборотных транзакционных ресурсов.

<sup>1</sup> Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. М., 1969. С. 56.

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч.: 2-е изд. Т. 23. С. 112.

<sup>3</sup> Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и информационные технологии. М., 1997. С. 157-160.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Калянов Г.Н. Теория и практика реорганизации бизнес-процессов. М., 2000. С. 135-150.

<sup>6</sup> Жуков Е.Ф. Банковский менеджмент. М., 2008. С. 87-88.

Поступила в редакцию 01.12.2010 г.

## Развитие теории фирмы и особенности трансформации маркетинговой функции

© 2011 Н.Н. Мелькина

кандидат экономических наук

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск

E-mail: melkinann@rambler.ru

Рассмотрены проблемы развития и формирования теории фирмы, согласованной с современными тенденциями экономики. Проведен анализ трансформации маркетинговой функции в зависимости от эволюции экономической науки о фирме и рынка. Представлена авторская версия развития теории и практики маркетинга.

*Ключевые слова:* экономические теории, поведенческие теории, неоклассическая модель, теория рыночной стоимости, модель агентских издержек, бихевиористские модели, модель ресурсной зависимости, эволюция маркетинговой функции.

Развитие маркетинга невозможно рассматривать в отрыве от развития рынка и его субъектов - разнообразных фирм, компаний и организаций. Фирма, как организационно-поведенческая система, устанавливает цели, потребляет ресурсы и вырабатывает продукт. Как деловая система фирма включает в себя пять основных функциональных областей - маркетинг, производство, финансы, технологию и НИОКР, из которых маркетинг и производство признаются первичными процессами, остальные - вспомогательными. Отношения любого предприятия с рынком сбыта можно выразить тремя понятиями: "приспособление к рынку сбыта", "регулирование рынка" и "управление рынком". Именно маркетинговые цели чаще всего непосредственно выражают общие цели корпорации, ближе всего связаны с задачами максимизации прибыли, роста и выживания корпорации. Причем сама система маркетинга действует в рамках ограничений, которые накладывают на нее силы внутренние (например, отсутствие определенной технологии или недостаток финансовых средств) или внешние, находящиеся вне непосредственного контроля фирмы. Поэтому подчеркнутое внимание к "адаптивной" функции маркетинга следует связывать с быстротой происходящих изменений в общественном производстве (новая техника, технология, новые товары и услуги) и на рынке (динамизм, дифференциация, мобильность общественного спроса). Но вместе с тем цели компании и маркетинга могут и не совпадать, в данной связи существует проблема создания согласованной теории фирмы.

Существующие в настоящее время теории фирмы можно подразделить на экономические и поведенческие. Экономические основываются на методологической ориентации и концептуаль-

ной схеме экономикс, и каждая из них задает для фирмы именно экономическую цель, определенным образом влияющую на политику компании при различных сочетаниях исходных предпосылок. К ним относятся неоклассическая модель, модель рыночной стоимости и модель агентских издержек.

Неоклассическая теория главной целью фирмы провозглашает максимизацию прибыли в данный краткосрочный период времени. Для определенных условий бизнеса этот принцип правомерен, несмотря на то, что неоклассическая теория находится в противоречии с базовой исследовательской традицией маркетинга. Так, специалисты по финансам оспаривают принцип максимизации прибыли, поскольку он не может использоваться принимающим деловые решения лицом в качестве практического критерия решений о капиталовложениях, ибо не позволяет оценивать риски инвестиционных альтернатив. Если уровни рисков проектов различаются, использование в качестве основного критерия принятия решений показателей прибыльности приводит к субоптимальным решениям. Вследствие наличия этой и ряда иных проблем большинство специалистов по финансам отказались от использования неоклассической модели в пользу более развитой теории, известной как модель рыночной стоимости.

Исходя из допущений о постоянно возрастающих человеческих потребностях и совершенной конкуренции на рынках капиталов, Ю. Фама и М. Миллер показали, что цель фирмы должна состоять в максимизации ее приведенной рыночной стоимости<sup>1</sup>. Для компании это эквивалентно максимизации стоимости акций фирмы. В противоположность принципу максимизации прибыли правило рыночной стоимости позволя-

ет оценивать различия рисков разных инвестиционных возможностей. Более того, эта модель может применяться как к фирмам, управляемым собственниками, так и к корпорациям, в которых собственность и управление, как правило, отделены друг от друга. С точки зрения маркетинга данный подход требует, чтобы все серьезные решения рассматривались как инвестиции. Однако максимизация доходов акционеров практически никогда не рассматривалась в качестве цели фирмы. Более того, эти подходы применялись (частично) для оценки выборочных решений (например, при внедрении новых товаров), но последовательная теория фирмы на их основе так и не была создана.

Разделение собственности и контроля в современных корпорациях обуславливает возникновение агентских отношений между акционерами и менеджерами фирмы. Менеджерам здесь доверены широкие права по управлению компанией, поэтому они не будут вкладывать средства во все проекты, которые обеспечивают максимизацию текущей стоимости фирмы, как они были бы вынуждены поступить, если бы руководствовались принципами теории рыночной стоимости. Это заставляет акционеров нести мониторинговые издержки ради обеспечения цели максимизации стоимости фирмы. К сожалению, совершенные системы мониторинга весьма дороги. Соответственно, решая вопрос о том, какие средства они могут направить на мониторинг, акционеры должны задаваться неким балансом затрат и результатов. Поэтому в соответствии с моделью агентских затрат руководство компании может инвестировать средства в субоптимальные проекты вплоть до отказа от новых прибыльных капиталовложений. Признание специалистами по финансам того, что фирма может не придерживаться стратегий максимизации, является относительно новой концепцией. В то же время в середине 1950-х - начале 1960-х гг. экономисты и специалисты по маркетингу, основываясь на наблюдениях за поведением менеджеров, подвергают сомнению неоклассический тезис о максимизации единственного целевого показателя.

Таким образом, модель агентских издержек представляет собой определенную модификацию модели рыночной стоимости, позволяющую учитывать различия интересов собственников и менеджеров фирмы. В этом смысле она служит переходной моделью между экономически ориентированными и поведенческими теориями.

Поведенческие теории фирмы получили развитие в связи с проникновением в менеджмент идей бихевиоризма. Среди бихевиористски ори-

ентированных теорий фирмы следует ограничиться рассмотрением двух из них - поведенческой и модели ресурсной зависимости, поскольку они точнее соответствуют концептуальной основе маркетинга. Поведенческая модель фирмы разработана в Технологическом институте Карнеги как реакция на неоклассическую модель фирмы. Модель ресурсной зависимости разработана учеными Дж. Пфеффером и Дж. Саланзиком и основывается на ряде предпосылок поведенческой модели<sup>2</sup>. Главной особенностью обеих моделей является то, что особое внимание в них уделяется коалиционной природе организаций и что обе они объясняют деятельность компаний не столько экономическими, сколько поведенческими факторами.

Бихевиористская теория фирмы рассматривает коммерческую фирму как коалицию индивидов, которые вместе с тем являются и членами подкоалиций. В число членов коалиции входят менеджеры, рабочие, акционеры, поставщики, клиенты, юристы, сборщики налогов, контрольные органы и т.д. Цели организации определяются этой коалицией в процессе квазиразрешения конфликта. Различные члены коалиции преследуют разные цели. Конфликт при определении задач не может быть снят сведением их к некоей общей цели или достижением их внутренней согласованности. Цели рассматриваются как серии независимых установок, наложенных на организацию членами ее организационной коалиции.

Дж. Пфеффер и Дж. Саланзик, авторы модели ресурсной зависимости, рассматривают организацию как коалицию, определяемую интересами ее участников, направленность и цели которой могут изменяться в ответ на перемены в коалиционной структуре<sup>3</sup>. Они различают внутренние и внешние коалиции, хотя и не используют этих терминов. Внутренние коалиции могут быть определены как группы внутри организации (например, отделы и функциональные области). Внешние коалиции включают такие заинтересованные группы, как рабочие, акционеры, кредиторы, поставщики, правительство и т. д. В определении организационного поведения Дж. Пфеффер и Дж. Саланзик делают особый акцент на роли окружающих (т.е. внешних) коалиций. Авторы считают, что "для адекватного описания поведения организации необходимо уделять должное внимание ее коалиционной структуре и характерной реакции на давление среды"<sup>4</sup>.

Основанием для акцента на окружающую среду является то обстоятельство, что выживание организации в конечном счете зависит от ее способности к получению неких ресурсов и оп-



ределенной поддержки от внешних коалиций. Приверженцы этой модели исходят из допущения, что выживание является основной целью компании и что для достижения данной цели должна поддерживаться коалиция партий, желающих “узаконить” существование организации. Поэтому в обмен на предоставление ресурсов и поддержку организация предлагает различные поощрения. Но организация различным образом в зависимости от интересов оценивает внешнюю поддержку. Соответственно, коалиции, обеспечивающие поведенческие модели, ресурсы и возможности, которые представляются другим участникам организации наиболее насущными или желанными, обретают большее влияние и контроль над нею. Подобным же образом организационные подструктуры (отделы, функциональные области и т. д.), которые наилучшим образом подходят для работы в критических ситуациях, связанных с коалиционными вкладами, способны усилить степень своей влияния в организации.

Возникающая в данной связи общая проблема состоит в том, что различные коалиции выдвигают противоречивые требования. Поскольку удовлетворение некоторых из них ограничивает возможность удовлетворения других требований, возникают ситуации, когда коалиция не обеспечивает ожидаемой поддержки. Таким образом, организационная деятельность может рассматриваться как реакция на противоречивые требования различных коалиций.

Для того чтобы заручиться поддержкой внешних коалиций, организация поддерживает непрерывность переговорного процесса, признанного обеспечить ее жизненно важными ресурсами. В то же время она должна оставаться достаточно гибкой для того, чтобы адекватно реагировать на внешние обстоятельства. Эти цели часто противоречат друг другу, поскольку стремление к стабильности и обеспечению надежности ресурсных потоков часто приводит к существенному ограничению гибкости и степени автономности организации. Так, одним из возможных путей устранения проблемы ресурсной зависимости является интеграция вниз по технологической цепочке посредством слияний или поглощений. В то же время данный метод стабилизации обмена ресурсами ограничивает возможности адаптации фирмы к внешним условиям.

Развитием теории ресурсной зависимости фирмы является теория деловых сетей. Постепенное преобладание сетевой модели организации бизнеса в глобальной экономике приводит к необходимости уточнения и даже пересмотра ряда управленческих доктрин, в том числе стра-

тегического управления, маркетинга и др. Стратегическая идея сетевой модели организации бизнеса заключается в определении, какие виды деятельности должны быть выполнены самой фирмой и какие делегированы другим членам сети<sup>5</sup>. Это связано с тем, что в сетевом подходе некоторые ресурсы и виды деятельности, традиционно рассматриваемые как внутренние, практически не могут контролироваться организацией, в то время как то, что считалось внешними ресурсами и видам деятельности, на самом деле образуют неотъемлемую часть самой организации, поддаются ее влиянию и контролю. В силу сказанного требует дополнительного уточнения понятие “границы”. В стратегическом управлении это понятие вводилось с целью выделения внутренних управляемых переменных по отношению к внешним - неуправляемым. Если же организация рассматривается в контексте ее взаимосвязей и без них не воспринимается как таковая, более того, в процессе эмпирического исследования неоднократно доказывалась важность внешних взаимоотношений, то естественно возникает проблема выделения границ организации. Она усугубляется тем фактором, что на первичные связи локальной организации и их взаимоотношения влияют косвенные, что особенно хорошо просматривается по технологической цепочке взаимодействия.

В таком ракурсе рассмотрения понятие внешней окружающей среды теряет свою значимость для формирования стратегии управления. Организация существует и функционирует во взаимодействии набора взаимосвязанных субъектов. Поэтому трудно определить, где кончается одна и начинается другая организация.

В рамках сетевой модели появляется принципиально иной подход к проблеме эффективного управления организацией. Центральным моментом стратегического управления становятся взаимоотношения в системе связей. Если принять данные предпосылки в качестве исходных, то управление поведением организации требует смещения акцента от размещения и структурирования своих внутренних ресурсов на предоставление видов деятельности и ресурсов тем из партнеров, с которыми она вступает во взаимодействие. Это смещение в понятиях и является основой для иного понимания эффективности.

Разделение труда и последующий обмен ресурсами среди членов сети являются источниками зависимости и власти. Основываясь на зависимости от ресурсов, сетевой подход утверждает, что в промышленном маркетинге ни продавцы, ни покупатели не свободны в выборе и замене партнеров и что риск этого шага значителен.

Следовательно, зависимость является скорее характеристикой структуры связей и распределения ресурсов сети, чем характеристикой покупателя и продавца. В сети благодаря интерактивному взаимодействию осуществляется кооперация фирм. Основной тезис об автономности фирмы подвергается сомнению, и эмпирические исследования различных аспектов показывают сильную взаимозависимость партнеров сети.

В рамках сетевых исследований отмечают смещение акцента с контроля над ресурсами на интеграцию ресурсов и с управления деятельностью на управление ответной гибкой реакцией на изменяющуюся ситуацию (подобно схеме взаимодействия, реализуемой в системах "just-in-time").

Естественно меняются роль и содержание маркетинга при таком восприятии новой рыночной организации. Он выполняет функции согласования деятельности различных организаций в системе их взаимодействия. Основным ракурсом его смещается на взаимодействие в сети. Он становится связующей нитью механизма взаимодействия и вместе с тем перестает быть прерогативой одной организации, одного отдела. Он становится концепцией управления всей сетью - концепцией, которая активно развивается в настоящее время.

Таким образом, необходимость разработки теории фирмы, соответствующей исследовательской традиции маркетинга, очевидна. В ней должна явным образом отражаться роль маркетинга в компании, должны быть выражены его взаимосвязи с другими функциональными областями, учитываться его вклад в формирование корпоративной "целевой структуры". Только в этом случае она превратится в основу для дальнейшего развития теории маркетинга. Если исследование будет проводиться в контексте теории фирмы, методологические и онтологические основы которой согласуются с соответствующими основами маркетинговой теории, они, как нам представляется, приведут к более существенному прогрессу.

<sup>1</sup> Anderson, P.A. Marketing, strategic planning, and the theory of the firm // J. of Marketing. 1982. □ 46. P. 15-26.

<sup>2</sup> Pfeffer Jeffrey, Gerald Salancik The External Control of Organizations A Resource-Dependence Perspective. N.Y., 1978.

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Ibid. P. 24.

<sup>5</sup> Hakansson H. Evolution Processes in Industrial Networks // Industrial Networks. A new View of Reality. London, 1992. P. 135.

Поступила в редакцию 01.12.2010 г.

## Экономическая сущность венчурного капитала

© 2011 Р.Р. Яфясов

Самарский государственный экономический университет

E-mail: raul.yafyasov@mail.ru

Венчурный капитал является одной из малоизученных проблем в современной экономической теории. Однако, анализируя опыт развитых стран, можно с большой долей уверенности утверждать, что данная форма капитала напрямую способствует развитию науко-технологической отрасли в экономике страны. Развитие технологий позволяет оптимизировать процесс производства, что в конечном итоге ведет к повышению эффективности экономики. В данной статье раскрывается сущность понятия “венчурный капитал”.

*Ключевые слова:* капитал, венчурный капитал, венчурные инвестиции, стартап, бизнес-ангелы, венчурные фонды.

Капитал может принимать различные формы, это может быть: акционерный, ссудный, основной, оборотный, авансированный, промышленный, товарный, земельный, фиктивный и др., а также венчурный или особо рискованный капитал.

Понятие “венчурный капитал” впервые появилось в США. Но лишь недавно венчурный капитал стал предметом пристального внимания экономистов. Само понятие венчурного инвестирования можно трактовать по-разному. Одни понимают под этим лишь высокорискованные вложения средств на первоначальных этапах развития бизнеса или даже бизнес-идеи. Другие предпочитают более широкое толкование, предполагающее любое финансирование быстрого роста компании. Таким образом, венчурный капитал финансирует не только образование стартового капитала, но и последующие этапы становления инновационного предприятия<sup>1</sup>.

Рассматривая экономическую литературу, можно выделить множество определений венчурного финансирования и венчурного капитала. Каждый автор приводит собственную трактовку этого понятия, единого определения нет, но сущность сильно не меняется. Приведем некоторые наиболее распространенные определения.

Венчурный капитал - особая форма вложения капитала в объекты инвестирования с высоким уровнем риска в расчете на быстрое получение высокой нормы дохода<sup>2</sup>.

В книге В.И. Воронцова и Л.В. Ивиной “Основные понятия и термины венчурного финансирования” дается ряд их определений.

Венчурное финансирование - финансирование какого-либо проекта в условиях той или иной неопределенности, создающей риск.

Венчурное финансирование, в широком смысле слова, - это инвестиция в акционерный

капитал не котирующихся на бирже компаний с целью поддержания их будущего развития и прибыльного роста.

Венчурное финансирование - это способ финансирования стартующих, развивающихся и расширяющихся компаний, при котором венчурные капиталисты получают определенную долю акционерного капитала компании в обмен на предоставленные средства и возможность последующей выгодной продажи этой доли.

Венчурное финансирование - финансирование, направляемое через долю акций инвестируемой компании на поддержание новых, рискованных видов деятельности с необозначенностью возврата вложений, при котором будущая прибыль зависит от роста предприятия и стоимости его акций.

Венчурный капитал - это долгосрочное финансирование, предоставленное за долю в капитале быстрорастущих предприятий<sup>3</sup>.

Венчурный капитал - это инвестиции, которые вкладываются в акции высокорисковых предприятий, еще не котирующихся на бирже, на всех этапах его развития вплоть до этапа, когда венчурный капитал замещается фондовым.

Инвестирование венчурного капитала - способ материальной, организационной и управленческой поддержки новых малых высокотехнологических компаний, характеризующихся отсутствием четырех компонентов:

- материальных ресурсов;
- опыта ведения бизнеса;
- точных знаний о рынке;
- профессиональных управляющих.

Венчурный бизнес - это взаимодействие двух предпринимателей: одного с капиталом, а другого с идеей и энергией для реализации определенной научной или технической идеи и получения прибыли<sup>4</sup>.

По мнению авторов книги “Основные понятия и термины венчурного бизнеса”, наиболее

полно понятие “венчурное финансирование” раскрывает следующее определение: венчурное финансирование – это долгосрочные рискованные инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных компаний или уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий, ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

Объединив приведенные понятия венчурного финансирования, можно составить структурированное определение данной экономической категории: венчурное финансирование – предоставление частным инвестором или специализированным инвестиционным фондом финансового капитала и практического опыта ведения бизнеса молодым высокотехнологическим компаниям в обмен на часть акций компании, не превышающую 25 %, с целью ускорения развития компании и, после прохождения основных этапов развития компании, дальнейшей их выгодной реализации для получения прибыли, превышающей размер инвестиций в несколько раз.

С теоретической и методологической точек зрения представляет также интерес рассмотрение венчурного капитала в качестве разновидности финансового, вырастающего из обособления и слияния на базе монополий старых традиционных форм общественного капитала – промышленного, банковского, торгового. Действительно, финансовая форма содействует мобильности капитала, усиливает его стремление перетекать из стагнирующих отраслей экономики в технологически передовые и быстро растущие. Однако финансовый капитал одновременно усиливает монополистические тенденции в национальном экономическом организме, что может служить тормозом обновления производительных сил, научно-технологической динамики. Подобное положение не характерно природе венчурного капитала, отличающегося особой инновационностью, гибкостью, мобильностью, ликвидностью и разновидностью форм. Поэтому рассмотрение последнего в качестве особой функциональной формы финансового капитала еще недостаточно для раскрытия сложного экономического содержания “венчура”. Кроме того, в ходе воспроизводственных процессов венчурный капитал проявляет способность к особой интеграции с другими видами ресурсов, выступающими в качестве факторов экономической динамики, что трудно объяснить с позиции только его финансовой природы.

При анализе функций и особенностей венчурного капитала их сравнение с экономичес-

ким содержанием капитала вообще, раскрытым классиками экономической теории, позволяет охарактеризовать экономическую сущность венчурного капитала как разновидность финансового капитала, выполняющего роль особого инвестиционного ресурса в общественном воспроизводстве, имеющего преимущественную направленность действия на активизацию научно-технической и инновационной деятельности, сочетающего высокие риски и неопределенность конечного совокупного рыночного эффекта со сверхвысокой доходностью вложенных в новые или развивающиеся фирмы средств.

Название “венчурный” происходит от английского “venture”, которое, с одной стороны, означает “риск”, а с другой – “предприятие”. Сам термин “рисковый” подразумевает, что во взаимоотношениях инвестора и предпринимателя, претендующего на получение финансирования, присутствует элемент риска. То есть венчурным можно считать такое финансирование, которое направляется непосредственно в предприятие и при этом несет в себе неопределенность. Риск присущ венчурному финансированию, и без него венчурное финансирование не существует.

Таким образом, в составе словосочетаний слово “венчур” означает “рисковый, высокорисковый” (например, венчурное финансирование – высокорисковое финансирование). Используемое же отдельно (не в словосочетании) слово “венчур” означает новое предприятие.

Понятия “венчур”, “венчурный капитал”, “венчурное финансирование”, “венчурная деятельность” неразрывно связаны с изобретательской деятельностью, а также с созданием и функционированием предприятия по внедрению результатов данной изобретательской деятельности в коммерческое производство. Поэтому для более точного определения понятия “венчурный капитал” необходимо рассмотреть его значение по стадиям развития предприятия.

На разных этапах жизненного цикла предприятия венчурный капитал играет различную роль. Покажем функции и значения венчурного капитала на всех стадиях (см. таблицу).

Первый этап совпадает со стадией возникновения новшества, его продолжительность 2–6 лет. На этом этапе венчурный капитал играет катализационно-организационную роль. Он обеспечивает привлечение начального инвестиционного капитала.

Выделяют две стадии финансирования. На первой стадии осуществляется предвенчурное (стартовое) финансирование. Здесь венчурный капитал выполняет ряд специфических нефинансовых функций. В это время не определено будущее иннова-

**Функции и роль венчурного капитала**

Стадия	Продолжительность стадии	Основная проблема	Роль венчурного капитала	Источник финансирования	Ожидаемая норма прибыли для венчурного капитала
Достартовая	1-3 года	Разработка идеи	Содействие	Собственные средства	52-75%
Старт	1-3 года	Подбор кадров, маркетинг, планирование	Катализационно-организационная	Собственные средства, кредиты	39-63%
Начальная	2-3 года	Менеджмент, реклама, сбыт	Консолидация	Собственные средства, кредиты	37-74%
Быстрое расширение	1-2 года	Менеджмент, маркетинг	Укрепление	Прибыль, кредиты	32-39%
Подготовка к выходу на рынок ценных бумаг	1-2 года	Менеджмент, реклама, сбыт	Укрепление	Прибыль, эмиссия ценных бумаг	33-51%
Выход на рынок ценных бумаг	1-2 года	Менеджмент, акционирование	Организация акционирования	Акиционерный капитал	30-52%

Источник. Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в России. Теория и десятилетие практики. СПб., 2003.

ционного предприятия и дальнейший рост, слабо изучены рынки. Поэтому очень важна информация, для получения которой проводятся специальные исследования и эксперименты.

На данной стадии оцениваются и отбираются инновационные проекты. Венчурный предприниматель оценивает технологический потенциал, финансовые потребности, организационные возможности нового бизнеса, продукта. После внимательной оценки проектируемой технологии и составления бизнес-плана венчурный капиталист решает на финансирование. На этом же этапе венчурный предприниматель привлекает специальных менеджеров, помогающих организовать собственное дело. Данное мероприятие носит название “необходимое сопровождение” и включает детальные поиски рекомендаций, анализа запросов и другой внешней информации о потенциальных потребителях и конкурентах.

Специальным обследованием установлено, что менеджмент составляет важнейший и обязательный элемент помощи молодым кампаниям, особенно на стадиях организации.

Следующий этап занимает 3-6 лет. На этой стадии венчурный капитал активно помогает укрепить организационно-финансовую базу. В данный период собственных финансовых ресурсов капиталиста становится недостаточно, чтобы поддержать развитие и усиление новшества, поэтому основная финансовая функция состоит в поиске инвесторов.

На втором этапе венчурные предприниматели заняты поиском денег под будущие доходы. При этом они стремятся сохранить за собой

значительную долю в собственности нового предприятия и войти в состав правления. Ослабление своего финансового состояния венчурные предприниматели пытаются компенсировать другими нефинансовыми функциями и услугами, среди которых: обеспечение юридической защиты проектов, патентные услуги, технологическая экспертиза, всевозможные деловые услуги, предоставление практического опыта. На данном этапе уясняются стратегии предприятия, определяются масштабы производства, капиталов, исследуются рынки, создается группа менеджеров. Особое внимание уделяется специалистам в области реализации продажи инноваций.

Роль венчурного капитала существенно меняется на третьем этапе. После того как новое предприятие пройдет технологический цикл, наступает этап выхода из цикла. Усилия сосредоточиваются на управлении и маркетинговых мероприятиях, а молодые предприятия приобретают оптимальную структуру. На этой стадии венчурный капитал переходит от активной роли к помощи и содействию. Оцениваются возможности роста компании, предоставляются различные услуги со стороны менеджеров, что позволяет устранить трудности, связанные с выходом новой фирмы на рынок.

Роль венчурного капитала в инновационном процессе достигает кульминации, когда венчурные инвесторы выходят из своих инвестиций. Это обычно связано с трансформацией инвестиций в ликвидный капитал.

Среди функций, не связанных с финансированием развития фирмы на последнем этапе, можно выделить следующие: содействие моло-

дой фирме, определение влиятельных партнеров и мощных спонсоров, которые могли бы присоединить или приобрести ее на выгодных условиях.

Таким образом, можно заключить, что по характеру выполняемых функций венчурный капитал имеет большое значение в макро- и микроэкономике. Увеличение доли венчурного капитала в структуре инвестиций может свидетельствовать о ряде положительных процессов в экономике страны.

Исторически венчурный капитал возник именно как североамериканский феномен. Современная венчурная индустрия начала свое формирование после Второй мировой войны. Организационное оформление венчурного капитала приходится на 1958 г., когда Конгресс США принял решение о начале реализации программы Small Business Investment Company (SBIC). В рамках этой программы правительство США через SBIC предоставляло доступ к государственному финансированию молодым растущим компаниям при условии одновременного привлечения средств со стороны частных инвесторов в соотношении 2:1 или 3:1, т.е. две или три части капитала должны были происходить из частных источников. Деятельность SBIC регулировалась Администрацией по малому бизнесу (SBA)<sup>5</sup>. В рамках программы SBIC были частными компаниями, но, принимая на себя обязательства по совершению ограниченных типов инвестирования, в обмен они получали правительственные субсидии, выпуская гарантированные SBA облигации. В процессе развития SBIC параллельно стали появляться независимые частные венчурные фонды и компании, со временем превратившиеся в то, что сегодня известно как источники венчурного капитала. По состоянию на конец сентября 2010 г. 336 компаний по программе SBIC имели в управлении 10 млрд. долл. В 1972 г. Конгресс расширил программу SBIC, создав Minority Enterprise Small Business Investment Companies (MESBIC), позднее переименованную в Specialized Small Business Investment Companies (SSBIC). Всего к настоящему времени существуют 59 компаний по программе SSBIC; средний размер капитала под управлением составляет 1,7 млн. долл.

Американская программа SBIC - самая ранняя по времени возникновения инициатива смешанного государственно-частного финансирования малого бизнеса. Судя по опыту США и европейских стран, обязательной предпосылкой становления национальной системы венчурного инвестирования как альтернативного источника финансирования малого, в первую очередь тех-

нологического, бизнеса является наличие государственной финансовой поддержки. В период 1958-1969 гг. через программу SBIC правительство США прямо или косвенно обеспечило финансирование малых технологических фирм в размере более 3 млрд. долл., что в 3 раза превышало объемы венчурных инвестиций, совершенных в компаниях этого типа за аналогичный период.

Одновременно с федеральной поддержкой финансирование венчурного капитала предполагалось также и администрациями отдельных штатов. Данная программа была запущена в начале 1970-х гг. До этого времени традиционное воздействие администраций штатов на экономическое развитие заключалось в использовании налоговых послаблений, преференций и дотаций. Впервые программа по финансированию венчурного капитала (созданию фондов) была реализована в штатах Коннектикуте и Массачусетсе. Во второй половине 1970-х - начале 1980-х гг. апробированная ими схема распространилась на всю страну. По состоянию на конец 2000 г. более чем 30 штатов способствовали открытию таких фондов и дополнительно 19 штатов предполагали дополнительные льготы для инвесторов. В конце 2000 г. правительством США была запущена новая программа The Markets Tax Credit Program, направленная на стимулирование 15 млрд. долл. инвестиций в прогрессивные предприятия.

На основе изучения 530 компаний Массачусетса было обнаружено, что "на самом деле компании, поддержанные венчурным капиталом, патентуют значительно больше, чем компании, не привлекавшие рисковое финансирование. Кроме того, разные оценочные коэффициенты, разработанные в ходе применения различных методик оценки, дают основание утверждать, что 1 долл. венчурных инвестиций, затраченный на НИОКР, производит в 10 раз более стимулирующий эффект на патентные разработки, чем 1 долл., затраченный на эти же цели по статье корпоративных расходов. Венчурный капитал, составляя менее 3 % суммарных корпоративных расходов на НИОКР, дает не менее 15 % всех промышленных инноваций США.

Анализ указанных выше программ и деятельности фондов показал, что для успешного зарождения и развития индустрии венчурного капитала необходимо наличие таких структурных элементов, как: изобретатели, владеющие перспективными разработками; менеджеры-предприниматели, способные организовать венчурный процесс; инвесторы, заинтересованные в участии в венчурном проекте своими капиталами, и т. п.

К субъективным факторам, способствующим успешному развитию венчурной деятельности (а следовательно, и венчурного капитала), следует отнести: состояние экономики - уровень инфляции, транспарентности; долю малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны, процент трудоспособного населения, занятого в малом и среднем бизнесе; соотношение государственного и частного секторов экономики; наличие инновационной инфраструктуры и ее состояние; наличие и качество законодательной базы, которая будет регулировать сферу финансов венчурной деятельности; предпринимательская культура населения.

Как показывает анализ зарубежной практики рискованного инвестирования, для решения задачи по построению национальной системы венчурного инвестирования у государства имеется ряд возможностей<sup>6</sup>.

Прежде всего, необходимо учесть использование государственного имущества и государственной интеллектуальной собственности для ресурсного обеспечения венчурного предпринимательства, развития венчурной системы. Это может быть результативным только в режиме софинансирования, ибо венчурные инвестиции, осуществляемые в нефинансовой форме, должны обязательно подкрепляться финансовыми ресурсами в пропорциях, зависящих от специфики каждого инновационного проекта и условий его осуществления. Использование указанной возможности государства может происходить в разных формах, например, в форме передачи помещений для венчурных фондов, предоставления ценных бумаг и различных видов интеллектуальной собственности в качестве залога банкам при их кредитовании венчурных проектов, выступления соучредителем венчурных фондов с внесением своей доли в виде различных видов имущества и имущественных прав и т. п. Кроме

того, для решения подобной задачи государство, судя по опыту многих стран, может активно использовать различные стимулы для побуждения разнообразных владельцев капитала к участию в деятельности венчурных фондов или прямом инвестировании инновационных предпринимательских проектов. К тому же в арсенале данных форм и методов у государства имеются разнообразные налоговые льготы, в том числе налоговые кредиты, государственные гарантии под кредиты малым инновационным венчурным предприятиям, гарантии под инвестиции в пакеты акций малых венчурных фирм, правительственные гарантии для понижения риска, связанного с частными акционерными инвестициями в высокотехнологичные венчурные фирмы, и пр.

Действия государства по развитию и активизации деятельности источников венчурного капитала должны быть системными: по направлениям, набору форм и методов. В противном случае надлежащего эффекта в виде роста венчурного капитала не будет.

<sup>1</sup> Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. Вып. 3. Финансирование новых предприятий: пер. с англ. / общ. ред. В.С. Загашвили. М., 1992. С. 78.

<sup>2</sup> Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций в инновации в малом и венчурном бизнесе. М., 2003. С. 59.

<sup>3</sup> Еранов А.И. Особенности венчурного финансирования. Венчурное финансирование инновационной деятельности Российской Федерации // Экон. науки. 2007. □ 7(32). С. 50.

<sup>4</sup> Воронцов В.И., Ивина Л.В. Основные понятия и термины венчурного финансирования. М., 2002. С. 11.

<sup>5</sup> <http://www.sba.gov/INV/venture.html>.

<sup>6</sup> Амосов Ю. Как поднять российский венчур // Эксперт. 2003. 14 нояб. □ 44 (380). С. 77-81.

Поступила в редакцию 03.12.2010 г.

## Трактовка макроэкономических показателей и использование упрощенных предпосылок в макроэкономике

© 2011 Ю.И. Будович  
кандидат экономических наук  
E-mail: OET2004@yandex.ru

Статья посвящена критике современных макроэкономических исследований, выявлению упрощенных предпосылок, используемых в макроэкономике.

*Ключевые слова:* макроэкономические показатели, модель экономики, совокупное предложение, совокупный спрос, “кейнсианский крест”.

Использование упрощений - главный элемент традиционного метода выявления макроэкономических закономерностей, приводящего к неверной трактовке макроэкономических выводов и практических рекомендаций. Однако использование упрощений оказывает влияние на трактовку макроэкономических показателей только в том случае, если при разработке теории не учитываются все условия, действующие в народном хозяйстве.

Рассмотрим влияние упрощений на трактовку некоторых макроэкономических показателей.

Традиционно в экономической теории для решения теоретических вопросов экономика страны представлялась в виде сектора фирм и сектора домохозяйств, причем сектор фирм рассматривается в качестве единственного производящего элемента экономики, а сектор домохозяйств - в качестве исключительно потребляющего элемента. Такой подход был оправдан в исследовании капиталистического способа производства при абстракции от других способов производства.

Несмотря на то, что в современной практике государственного экономического управления понятие “производственная деятельность” давно имеет гораздо более широкую трактовку, чем деятельность собственно сектора фирм, в экономической теории при рассмотрении проблем современной экономики продолжает использоваться упрощение, сутью которого является представление в качестве производственного элемента экономики страны исключительно только сектора фирм. Остальные производственные сектора экономики в экономической теории рассматриваются исключительно как потребители товаров, производимых сектором фирм<sup>1</sup>.

В модели “совокупный спрос - совокупное предложение” объем реального валового внутреннего продукта (ВВП) и уровень цен в экономике представляются результатами взаимодействия двух сил: совокупного спроса и совокупного предложения. Под совокупным предложе-

нием в модели экономики страны понимается предложение исключительно сектора фирм. Об этом позволяют судить обоснования формы кривой совокупного предложения, которые приводятся в учебниках и учебных пособиях по экономической теории.

О том, что совокупный спрос в модели экономики “совокупный спрос - совокупное предложение” есть спрос на продукты сектора фирм, говорит трактовка совокупного спроса как платежеспособного спроса, поскольку только сектор фирм реализует свои продукты за деньги.

Аналогичным образом трактуется совокупное предложение и совокупный спрос и в моделях экономики, образованных на основе моделей “совокупный спрос - совокупное предложение” и “расходы - доходы”. К таким моделям относятся модель “I - S” и модель “IS - LM” с фиксированными ценами, образуемые на основе модели “расходы - доходы”, модель “IS - LM” с гибкими ценами, образуемая на основе обеих моделей (две последних модели также образуются на основе моделей плановых инвестиций и равновесия на рынке денег).

Трактовка производственного элемента экономики страны только как сектора фирм затрудняет формирование в макроэкономике адекватной теории факторов народнохозяйственного развития.

Понятно, что, находясь в “плену” рассматриваемого упрощения, экономисты-теоретики не стремятся разработать модели функционирования недостающих производственных элементов экономики (например, модель сектора домохозяйств в части производства продукции и услуг для собственного потребления) или взять их из других наук (например, из военного дела, науки о деятельности министерства иностранных дел или из финансов министерства обороны, финансов министерства иностранных дел), с тем чтобы сформировать интегрированную модель народнохозяйственного развития.



Одной из сторон вреда, который приносит сведение производственной деятельности в стране к деятельности сектора фирм, является возникающая в связи с этим неверная трактовка макроэкономических показателей, разрабатываемых в национальном счетоводстве (госстатистике). Здесь первыми жертвами становятся сами ученые, работающие в области макроэкономики, о чем свидетельствуют многочисленные ошибки в трактовке макроэкономических показателей в учебной литературе по экономической теории. В свою очередь, неверная трактовка содержания учеными, работающими в области макроанализа, макроэкономических показателей делает неадекватным исполнение ими практических исследований. Неверная трактовка макроэкономических показателей является одним из факторов неверных выводов макроанализа при исполнении им практической функции. И на самом деле, как можно, к примеру, предлагать какие-то обоснованные организационные улучшения в народном хозяйстве, основываясь на изучении макроэкономических показателей, неверно трактуя их содержание? В настоящей работе будет рассмотрен ряд ошибок в трактовке экономистами-теоретиками макроэкономических показателей.

Понятно, что, благодаря ошибкам ученых, начинают неверно трактовать смысл макроэкономических показателей читатели учебников и учебных пособий по экономической теории и слушатели учебных курсов по экономической теории. В результате соответствующих ошибок экономистов-теоретиков практика управления народным хозяйством на всех его уровнях также начинает ошибочно трактовать содержание макроэкономических показателей, что, очевидно, не может не сказываться самым негативным образом на качестве управленческих решений. Чем назвать такую деятельность экономистов-теоретиков на ниве народного просвещения, если не вредительством?

Посмотрим, как экономисты-теоретики трактуют важнейшие макроэкономические показатели. Так, под добавленной стоимостью экономисты-теоретики понимают исключительно показатель, характеризующий деятельность сектора фирм, несмотря на то, что в национальном счетоводстве этот показатель рассчитывается по всем внутренним секторам экономики. Например, в учебнике “Экономическая теория (политэкономика)” под ред. В. И. Видяпина и Г. П. Журавлевой (2008) дается следующее определение добавленной стоимости: “Добавленная стоимость – это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимос-

ти конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль, амортизацию, процент за кредит и т.д.” Аналогичным образом добавленная стоимость определяется в учебнике “Экономика” под редакцией А.С. Булатова (2006): “Добавленная стоимость – это стоимость, созданная в процессе производства на данной фирме и охватывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль и амортизацию”. Между тем добавленная стоимость создается и в других секторах экономики. Добавленная стоимость является синонимом валового продукта. Раз ВВП создается и в других секторах экономики страны, то и добавленная стоимость создается не только в секторе фирм, но и в других секторах экономики.

Под стать трактовке добавленной стоимости и трактовка показателя ВВП страны. В учебной литературе по экономической теории не отмечается, что ВВП создается не только в секторе фирм, но и в секторах домохозяйств (ДХ), государственных учреждений (ГУ) и некоммерческих организаций (НКО), не приводятся счета секторов экономики, в частности, счета сектора госучреждений (например, счет производства госучреждений, в котором на основании сведений о валовом выпуске и промежуточном потреблении госучреждений рассчитывается ВВП, созданный в этом секторе). И это – несмотря на то, что во многих работах, очевидно, под влиянием такой науки, как национальное счетоводство, раскрывается содержание понятия “производство” в национальном счетоводстве, определяющее круг видов деятельности в стране, подлежащих учету при расчете макроэкономических показателей, приводятся статистические данные о ВВП, созданном в различных отраслях экономики, в частности, в управлении<sup>2</sup>. Как мы видим, рассматриваемая упрощенная предпосылка макроанализа в целом делает науку невосприимчивой к выводам национального счетоводства, к ведению которого относится разработка методов подсчета и выверки макроэкономических показателей.

В формуле расчета ВВП методом конечного использования из национального счетоводства неверно трактуются составляющие ее показатели “расходы на конечное потребление”, “валовые инвестиции” и “чистый экспорт”. Это связано с тем, что они трактуются по аналогии с показателями, составляющими совокупный спрос в моделях “совокупный спрос – совокупное предложение” и “расходы – доходы”. Говоря по-другому, ВВП, рассчитываемый методом конечного использования, ошибочно трактуется как сумма показателей  $C$ ,  $G$ ,  $I$  и  $X_n$  в их трактовке в экономической теории.

Так, в учебнике Т.А. Агаповой и С.Ф. Серегинной “Макроэкономика” (2007) приводится следующая трактовка элементов формулы расчета ВВП по расходам (или методом конечного использования). Прежде всего, в формуле выделяются элементы, обозначаемые как С, G, I и Xп. При этом расходам на конечное потребление соответствуют элементы формулы С и G. Элемент “С” трактуется как “личные потребительские расходы, включающие расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления, на услуги, но не включающие расходы на покупку жилья”<sup>3</sup>. Элемент “G” определяется как государственные закупки товаров и услуг<sup>4</sup>, несмотря на то, что указывается: в их состав входят также расходы на содержание школ, дорог, армии и государственного аппарата управления (понятие “содержание” шире понятия “закупки”). При этом в сноске к характеристике элемента “G” отмечается, что в его состав входят расходы на конечное потребление НКО<sup>5</sup>. Надо сказать, что учебник Т.А. Агаповой и С.Ф. Серегинной относится к числу тех редких “кристаллов науки”, в которых содержится упоминание о секторе НКО.

В национальном счетоводстве в составе показателя “расходы на конечное потребление” выделяются расходы на конечное потребление ДХ, ГУ и НКО. При этом расходы на конечное потребление секторов ГУ и НКО, кроме закупок товаров и услуг, включают оплату труда работников данных секторов, налоги на производство, потребление основного капитала. Таким образом, в рассматриваемом учебнике не отмечается, что расходы на конечное потребление секторов ГУ и НКО, кроме закупок товаров и услуг, включают оплату труда работников этих секторов, налоги на производство и потребление основного капитала. Используя показатели “С” и “G”, характеризующие в макроэкономических моделях закупки только у сектора фирм, Т.А. Агапова и С.Ф. Серегинна не отмечают, что расходы на конечное потребление могут характеризовать закупки у любых секторов экономики.

Валовым инвестициям соответствует показатель “I”. Элемент “I” трактуется в учебнике как затраты фирм на приобретение новых производственных предприятий и оборудования, инвестиции в жилищное строительство (очевидно, домохозяйств) и инвестиции в запасы<sup>6</sup>. Между тем валовые инвестиции в национальном счетоводстве включают в себя затраты на приобретение средств труда всеми внутренними секторами экономики. Таким образом, Т.А. Агапова и С.Ф. Серегинна не отмечают, что валовые инвестиции включают в себя затраты на приобрете-

ние средств труда также и секторами ДХ (кроме жилья), ГУ и НКО. Далее, используя показатель “I”, характеризующий в макроэкономических моделях закупки только у сектора фирм, Т.А. Агапова и С.Ф. Серегинна не отмечают, что валовые инвестиции включают объемы приобретения средств труда у всех секторов экономики, в том числе у “остального мира”.

Показатель “Xп” призван охарактеризовать такой элемент формулы расчета ВВП методом конечного использования, как “чистый экспорт”. Элемент “Xп” трактуется в учебнике так: это “чистый экспорт товаров и услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта и импорта”<sup>7</sup>. В сноске к характеристике этого элемента специально подчеркивается, что “при подсчете ВВП учитывается чистый экспорт товаров и нефакторных услуг”<sup>8</sup>. Между тем в национальном счетоводстве под чистым экспортом в формуле расчета ВВП методом конечного использования понимают не только чистый экспорт товаров и нефакторных услуг, но и чистый экспорт услуг факторов производства и чистый экспорт трансфертов. Таким образом, в учебнике при характеристике чистого экспорта не учитываются его соответствующие элементы. Далее, используя для обозначения чистого экспорта показатель “Xп”, характеризующий в макроэкономических моделях только закупки, осуществляемые остальным миром у сектора фирм, Т.А. Агапова и С.Ф. Серегинна не отмечают, что данный показатель также характеризует экспорт, осуществляемый другими внутренними секторами экономики.

Неверная трактовка макроэкономических показателей, помимо всего прочего, приводит к искажению представления о протекающих в экономике страны процессах. Так, трактовка расходов на конечное потребление секторов ДХ, ГУ и НКО и валовых инвестиций в духе содержания компонентов совокупного спроса вызывает представление о том, что все необходимые для деятельности секторов ДХ, ГУ и НКО импортные товары данные сектора закупают за границей самостоятельно, а сектор фирм может закупать за рубежом только средства труда, необходимые для собственного развития. Именно такой вывод следует из трактовки компонентов совокупного спроса “С”, “I” и “G” как компонентов, включающих спрос на импортные товары, вытекающей из того, что в составе компонента “Xп” экспорт продуктов уменьшается на величину импорта продуктов. Между тем сектора ДХ, ГУ и НКО львиную долю товаров заграничного производства, в том числе средств труда (основного капитала, по терминологии национального счетоводства), приобретают как раз у сектора фирм,

который их непосредственно импортирует. Понятно, что сектор фирм также получает по импорту значительную часть предметов труда (сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов и др.), используемых им для производства товаров.

Соответствующие искаженные представления о содержании процессов обмена между секторами экономики “закрепляются” в известной модели экономики “кругооборот продуктов и доходов”, открывающей стандартный курс макроэкономики. Так, в учебном пособии “Курс экономической теории...” под редакцией А.В. Сидоровича (2007) приводится версия соответствующей модели, в которой к рынку продуктов подходят стрелки закупок от сектора фирм (инвестиционные расходы), правительства (государственные закупки), домашних хозяйств (расходы на потребление), внешнего мира (экспорт). При этом выручка с рынка продуктов поступает сектору фирм. Импорт непосредственно осуществляют домашние хозяйства<sup>9</sup>.

Не сложно установить, что абсолютизация такого упрощения, как сведение производственной деятельности в стране к деятельности сектора фирм, в современной макроэкономике поддерживается применением для изучения процесса функционирования экономики страны методов исследования, относящихся в абстрактноматематическому методу, например, модели “совокупный спрос – совокупное предложение”. Эта модель в части совокупного предложения, как было показано выше, может характеризовать поведение только сектора фирм, так как выпуск других отраслей не зависит от цен на их продукты (большая их часть вообще реализуется бесплатно).

Далее, сравним трактовку макроэкономического показателя “сбережение” в национальном счетоводстве и в экономической теории. В национальном счетоводстве показатель экономики страны “сбережение” представляет собой сумму показателей “сбережение”, рассчитываемых по каждому из секторов экономики. Он определяется по секторам “Нефинансовые предприятия”, “Финансовые учреждения” (два сектора вместе образуют сектор фирм), “Государственные учреждения”, “Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства”, “Домашние хозяйства” и “Остальной мир”. При этом сбережение остального мира является разницей между показателем экономики страны “инвестиции” и суммой сбережений внутренних секторов экономики. По каждому из внутренних секторов сбережение рассчитывается как разница между располагаемым доходом и профинансированным сектором расходами на личное и коллектив-

ное потребление сектора домохозяйств. Следует отметить, что сбережение сектора ДХ может составлять незначительную долю от сбережений внутренней экономики.

В экономической теории (макроэкономике) наблюдается тенденция к неадекватной трактовке макроэкономического показателя “сбережение”. В свою очередь, она является следствием использования в макроэкономическом анализе упрощенной кейнсианской модели экономики, в которой сбережение в экономике сводится к сбережению сектора домохозяйств, причем только его потребляющей части. Очевидно, под влиянием упрощенной трактовки сбережения авторы учебников и учебных пособий по экономической теории (макроэкономике) часто не берутся раскрывать содержание этого макроэкономического показателя при рассмотрении показателей, разрабатываемых в национальных счетах (видимо, его трактовка в национальном счетоводстве кажется им слишком сложной, а экономисты-теоретики, верные методу “сверхупрощения”, стремятся сложности обходить). При этом при рассмотрении кейнсианской модели экономики, из которой читатели только и могут получить понятие о показателе “сбережение”, зачастую не указывается, что соответствующая трактовка сбережения – упрощение, а если и на это есть какие-то указания, то они являются неполными (что не удивительно, раз авторы не разобрались с трактовкой этого показателя в национальном счетоводстве).

Зачастую экономисты-теоретики берутся трактовать показатель “сбережение”, рассчитываемый в национальном счетоводстве, но результат по указанной выше причине оказывается неудовлетворительным. По мнению автора учебника “Принципы макроэкономики” Н.Г. Мэнкью (2004), национальные сбережения состоят из двух элементов – частных и общественных сбережений: “Частные сбережения представляют собой доход домашних хозяйств за вычетом налогов и расходов на потребление. Общественные (публичные) сбережения равны разности доходов государства, полученных в виде собранных налогов, и его расходов”<sup>10</sup>. Таким образом, из состава сбережений исключаются сбережения секторов фирм, НКО и остального мира. В учебном пособии “Курс экономической теории...” под редакцией А.В. Сидоровича в главе “Измерение результатов экономической деятельности. Индексы цен” указывается, что “совокупные сбережения делятся на частные... государственные... и сбережения остального мира...”<sup>11</sup>. При этом не указывается, что частные сбережения включают в себя не только сбережения потребителей, но и

сбережения сектора фирм, сектора НКО, индивидуальных предпринимателей.

Путем преодоления влияния на макроэкономику упрощений, в частности, предположения о том, что производственной деятельностью занимается исключительно сектор фирм, является переход к широкому использованию в практическом макроанализе конкретно-дедуктивного метода исследования народного хозяйства и последующее формирование теорий функционирования экономики страны путем обобщения конкретных законов функционирования экономик стран, разрабатываемых в процессе исполнения науки практической функции. Соответствующие зависимости, как конкретные, так и абстрактные, содержат реальные механизмы функционирования экономики, собранные из отраслевых и территориальных элементов народного хозяйства, в состав которых включаются в числе прочих финансовые хозяйства секторов ГУ и НКО, а также производство продуктов в домохозяйствах для собственного потребления. Занимаясь подобными исследованиями, экономисты-теоретики будут в курсе реальной структуры экономики страны и избавлены от влияния упрощенных моделей народного хозяйства. Таким образом, переход к моделированию процесса функционирования экономики как взаимодействия ее конкретных отраслевых и территориальных элементов также позволит избавиться экономическую теорию и от влияния на нее традиционных упрощенных предпосылок теоретического макроэкономического исследования.

Следует отметить, что в основе неверной трактовки макроэкономических показателей, которую допускают экономисты-теоретики, также лежат упрощения, принятые при формировании микроэкономической теории фирмы.

Как показывает анализ, еще одной причиной неверной трактовки экономистами-теоретиками макроэкономических показателей является представление о том, что в обществе экономической теории принадлежит роль разработчика экономических понятий, часть из которых, естественно, является показателями экономической деятельности (прибыль, издержки, эффективность и пр.). Данное представление характерно для отечественных экономистов-теоретиков. Оно возникло в науке в советские времена и перешло в современную экономическую теорию. Представление о том, что экономическая теория разрабатывает понятия, подлежащие использованию в практике экономического управления и в других экономических науках, глубоко ошибочно. Экономическая теория, действительно, разрабатывает понятия, но это понятия, предназначен-

ные для использования в ее собственных теоретических построениях. В связи с тем, что экономическая теория строит свои теории на основе упрощений реальной действительности, и разрабатываемые в науке понятия по сравнению с понятиями из реальной жизни также являются весьма упрощенными.

Разумеется, экономисты-теоретики могут выступать с предложениями о той или иной трактовке общеупотребляемых экономических терминов и показателей. Однако надо иметь в виду, что они не являются здесь специалистами. В процессе дифференциации экономической науки давно образовалась группа специальных экономических наук, занимающихся отражением экономической реальности. Речь идет о так называемых учетных науках (к ним относятся оперативный учет, бухгалтерский учет, экономическая статистика, национальное счетоводство и др.). Именно эти науки профессионально занимаются разработкой экономических понятий и показателей. Причем очень важно иметь в виду, что последнее слово за тем, что понимать под теми или иными экономическими терминами, принадлежит государству и наднациональным органам экономического управления. Какое содержание они в итоге закрепят за соответствующими терминами в издаваемых ими законах и других документах, такое содержание соответствующим понятиям и следует придавать субъектам экономической деятельности и экономическим наукам, если они хотят понимать друг друга и не иметь проблем с государственными органами, например, с налоговой инспекцией или таможенной службой. Налоговые инспектора или таможенники, обнаружив недоплату положенных сумм, не примут в качестве оправдания ссылки на то, что объекты налогообложения - прибыль и объем импорта - были рассчитаны в соответствии с трактовкой понятий "прибыль" и "импорт" в фундаментальной экономической науке - экономической теории.

Обратим внимание на то, что в реальной действительности экономическая теория не задает тона ни в разработке экономических показателей, ни в разработке тех экономических понятий, которые не относятся к показателям. В качестве примера можно привести то же понятие "производство", которое используется для определения видов деятельности, входящих в расчет ВВП. Как уже отмечалось выше, производство трактуется в экономической теории гораздо уже - как деятельность исключительно фирм, в то время как в практике управления народным хозяйством под ним понимается деятельность не только фирм, но и госучреждений,

некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, и пр.

Следует отметить, что западные экономисты-теоретики имеют от своих авторитетов более гибкие установки на соответствующий счет. Как завещал А. Маршалл, “в употреблении терминов экономическая наука должна возможно ближе следовать житейской практике”<sup>12</sup>.

<sup>1</sup> Еще раз обратим внимание на то, что в состав экономики страны сектора госучреждений и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, включаются в связи с расширенной трактовкой понятия “производство”. В строгом смысле слова, к экономике относятся только их денежные хозяйства, а также деятельность сектора госучреждений по управлению экономикой.

<sup>2</sup> Так, в учебнике “Экономика” под редакцией А.С. Булатова рассматривается вклад отдельных отраслей в производство валовой добавленной стоимости в России в 2001 г. в процентах. Видно, что управление, включая оборону, которое точно не продает свои продукты за деньги, также создает добав-

ленную стоимость (на его долю приходится 5,1 %). Вместе с тем в тексте той же главы (“Система национальных счетов и ее показатели”) добавленная стоимость трактуется как результат только деятельности фирм, не отмечается, что ВВП (синоним валовой добавленной стоимости) создается не только в секторе фирм, но и в других секторах экономики.

<sup>3</sup> Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: учебник / под ред. А. В. Сидоровича. М., 2007. С. 25.

<sup>4</sup> Там же. С. 26.

<sup>5</sup> Там же.

<sup>6</sup> Там же.

<sup>7</sup> Там же.

<sup>8</sup> Там же.

<sup>9</sup> Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учеб. пособие / под ред. А. В. Сидоровича. М., 2007. С. 320.

<sup>10</sup> Мэнкью Н.Г. Принципы макроэкономики: пер. с англ. СПб., 2004. С. 304.

<sup>11</sup> Курс экономической теории. С. 328.

<sup>12</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ. М., 1993. Т. 1. С. 109.

Поступила в редакцию 03.12.2010 г.

## Оценка показателей использования человеческого капитала в инновационной экономике

© 2011 Чан Куок Лам

Казанский государственный университет  
E-mail: tranquoclam171@yahoo.com ha06@mail.ru

В статье даются основные оценки показателей использования человеческого капитала в инновационной экономике. Отмечается, что в круговороте превращений капитала участвует и интеллектуальный капитал, проходя три стадии превращений капитала.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, интеллектуальный капитал, инновационная экономика.

Современные тенденции мирового развития связаны с переходом общества к более высокой - постиндустриальной - стадии. Человеческая цивилизация вступила в новый этап своей эволюции - информационное общество, основу жизнедеятельности которого составляют процессы производства, распространения и использования информации.

Само понятие экономики, основанной на знаниях, или интеллектуальной экономики, получившее в последние годы широкое распространение в мировой экономической литературе, отражает признание того обстоятельства, что научно-технические знания непосредственно определяют параметры экономического роста в целом и изменение структуры использования капитала в частности.

Формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности, наряду со значительным повышением эффективности использования природных ресурсов и производственного капитала.

В инновационной экономике труд все в большей степени становится интеллектуальным, творческим. В такой деятельности реализуются все ее внутренние побудительные мотивы. Главным здесь является совершенствование человеческих способностей, саморазвитие и самореализация личности, так как стирается грань между рабочим и свободным временем, затратами и результатами.

Освоение прорывных направлений научно-технологического прогресса создает возможности роста производительности труда, многократно превышающего динамику его увеличения в прошедшем столетии. Как отмечает ряд ученых, с начала 1960-х гг. начался процесс постепенной трансформации индустриальной рабочей силы и превращения ее в постиндустриальную (инновационную) рабочую силу, которая обладает развитыми информационными потребностями и спо-

собностями, реализующимися в форме человеческих инновационных ресурсов.

В современных условиях комплекс производительных способностей и потребностей человека предстает в форме человеческого капитала, который превращается в комплекс творческих инновационных способностей и потребностей, характерных для инновационной стадии развития общества и функционирует в форме инновационных ресурсов. Человеческие инновационные ресурсы - это адекватная инновационной стадии развития общества форма выражения существенных творческих сил человека, включенных в систему инновационной экономики в качестве главного фактора, обеспечивающего высокий динамизм и качество социального и экономического прогресса общества.

Опыт экономически развитых стран, как и стран с переходной экономикой, свидетельствует о том, что эффективное формирование показателей использования капитала в инновационной экономике возможно только на основе государственного регулирования и поддержки. Основные направления государственной политики в оценке показателей использования человеческого капитала могут быть следующие:

а) создание благоприятной экономической и правовой среды для участников инновационной деятельности, включая защиту прав интеллектуальной собственности;

б) формирование инфраструктуры капитала для поддержки развития различных форм инновационно-технологического предпринимательства, в том числе малых инновационных предприятий;

в) совершенствование системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, подготовки производства и выхода на рынок инновационной продукции (услуг), включая подготовку и переподготовку кадров для инновационной деятельности<sup>1</sup>.

Для России значение интеллектуального капитала в современных условиях возрастает, что связано с реализацией конкурентоспособной промышленной политики.

Успехи в освоении интеллектуального капитала России связаны с решением проблемы эффективного управления: созданием и приумножением интеллектуального потенциала организаций; использованием интеллектуального капитала при создании инновационной продукции; процессом инвестирования всего цикла превращений интеллектуального капитала.

Для решения данной проблемы целесообразно интеллектуальный капитал рассматривать как одну из составных частей накопленных благ и, следовательно, как часть использования капитала. В этом случае в круговороте превращений капитала участвует и интеллектуальный капитал, проходя следующие три стадии. На первой стадии происходит превращение денежной формы в интеллектуальные элементы производительного капитала: производится наем рабочей силы, занимающейся управленческой, инженерной, научной и другими видами интеллектуальной деятельности с их знаниями, опытом и навыками в применении этих знаний. С использованием знаний и навыков в результате интеллектуального труда разрабатываются инновационные идеи и создаются предметы интеллектуального труда - объекты интеллектуальной собственности (на данной стадии могут приобретаться права на использование этих объектов, владельцами которых являются сторонние организации).

Кроме того, деньги используются также на увеличение созданного интеллектуального потенциала: на обучение и переподготовку специалистов, в результате чего увеличивается объем знаний специалистов, повышается качество этих знаний, совершенствуются навыки; на повышение корпоративной культуры организации, улучшение технологии коллективной работы; на мотивацию интеллектуального труда, повышение творческой активности, совершенствование бизнес-технологий и т.п.

На второй стадии превращений интеллектуальные элементы капитала обеспечивают создание интеллектуальной составляющей инновационной продукции. Вложенные в инновационную продукцию предметы интеллектуального труда предопределяют качество продукции. Интеллектуальный капитал в этом процессе выступает в роли интеллектуального инструментария (орудия интеллектуального труда) и в то же время является предметом интеллектуального труда (объекты интеллектуальной собственности, которые создаются и внедряются в инновационную про-

дукцию посредством интеллектуального инструментария).

Интеллектуальный капитал внедряется в продукцию на всех этапах ее создания: в материалах, из которых производится продукция, в комплектующих элементах, в станках, оснастке и инструментах, которые используются в производственном цикле, в упаковке и т.д. Вложенный на второй стадии превращений интеллектуальный капитал создает стоимость, и чем выше уровень достигнутого качества, тем больше величина созданной стоимости.

На третьей стадии кругооборота капитала продукция становится товаром и инновационная товарная форма капитала превращается в денежную форму. Реализуемый товар имеет рыночную стоимость, которая определяется материальной и интеллектуальной составляющими. Через интеллектуальную составляющую стоимости продукции реализуется интеллектуальный капитал, превращаясь в денежную форму.

Интеллектуальный капитал участвует в образовании товарной формы капитала также маркетинговыми активами, и прежде всего имиджем фирмы, ее товарным знаком, что также обеспечивает создание стоимости. Чем более известна фирма и чем шире ее клиентская база и связи, тем большая величина стоимости может быть реализована в товаре. Потребитель, приобретая товар на рынке, платит не только за его качество, но и за уверенность в том, что декларируемое требуемое качество товара достигнуто в процессе создания продукции. На этой стадии могут быть реализованы и объекты интеллектуальной собственности посредством как заключения лицензионных договоров на производство созданных брендов, так и прямой продажи прав на владение объектами интеллектуальной собственности.

На вырученные деньги (при правильной организации бизнеса) производится приумножение интеллектуального капитала с переходом вновь на первую стадию превращения капитала. Схема постоянного движения и преобразований интеллектуального капитала представлена на рисунке.

Управление интеллектуальным капиталом должно обеспечить его постоянное движение и преобразования по рассмотренной замкнутой схеме. Отсутствие одной из составляющих этого цикла приводит к прекращению развития интеллектуального потенциала любой организации. Созданный однажды и нереализуемый в дальнейшем интеллектуальный капитал становится мертвым грузом, балластом неоправданных расходов и некупившихся инвестиций.

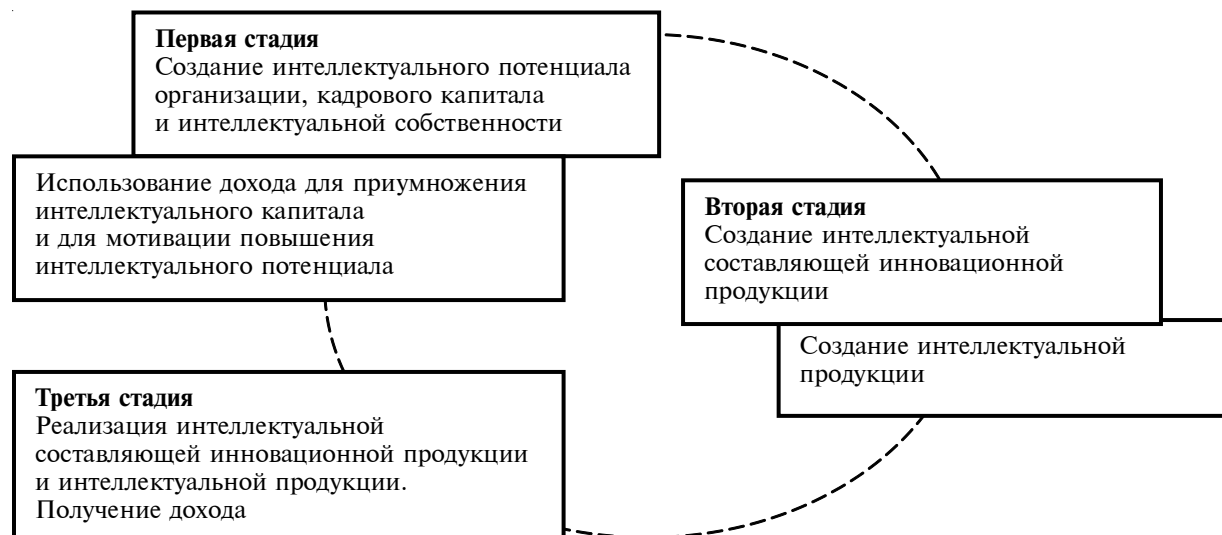


Рис. Схема движения и преобразований интеллектуального капитала организации

Для управления движением интеллектуального капитала в замкнутом цикле через три стадии его превращений необходимы количественные показатели для оценки: на первой стадии - уровня достигнутого интеллектуального потенциала, определяющего эффективность сделанных инвестиций в создание и приумножение интеллектуального капитала; на второй стадии - эффективности использования интеллектуального капитала в создании инновационной и интеллектуальной продукции; на третьей стадии - целесообразной величины инвестиций в дальнейшее приумножение интеллектуального капитала и мотивации повышения интеллектуального потенциала.

Предложенный Е.Н. Селезевым количественный показатель - стоимостная оценка интеллектуального потенциала, на наш взгляд, достаточно удобен для постановки и решения задач управления интеллектуальным капиталом на первой стадии его превращений. Этот показатель учитывает изменения всех составляющих интеллектуального капитала организации<sup>2</sup>.

Для управления интеллектуальным капиталом на второй и третьей стадиях какие-либо количественные показатели до настоящего времени не были разработаны, в то время как необходимо производить оценки: результатов использования интеллектуального капитала при создании интеллектуальной составляющей инновационной продукции; целесообразных объемов инвестиций в цикле превращений интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал (как это показано на рисунке) на второй стадии превращений обеспечивает создание интеллектуальной составляющей инновационной продукции - ее качества. При этом под качеством следует понимать совокупность свойств продукции (услуг), опре-

деляющих ее пригодность к применению. Соответственно, продукция более высокого качества имеет большую ценность на потребительском рынке, так как более полно удовлетворяет общественные потребности за счет приданных продукции свойств. Большая ценность предопределяет и большую стоимость продукции с более высоким качеством. Все это является результатом использования интеллектуального капитала, который на второй стадии превращений выступает в роли интеллектуальных элементов производительного капитала<sup>3</sup>.

Таким образом, для оценки результатов использования интеллектуального капитала в создании инновационной продукции необходимо оценить долю стоимости интеллектуальной составляющей в общей стоимости этой продукции, т.е. оценить стоимость качества, стоимость тех потребительских свойств продукции, которые были ей приданы в процессе создания и которые сделали продукцию инновационной.

Затратный подход к такой оценке не может быть продуктивен, так как большие затраты могут быть неэффективно использованы при совершенствовании продукции. В то же время блестящая инновационная идея и соответствующее этой идеи техническое решение могут с минимальными затратами обеспечить создание бренда, востребованного потребительским рынком. Полученный прирост качества приведет к приросту стоимости усовершенствованной продукции. В этом случае рыночную стоимость продукции следует определять в виде

$$C_p = Z_c + C_k,$$

где  $Z_c$  - сумма всех видов затрат на создание и реализацию единицы продукции;

$C_k$  - рыночная стоимость качества продукции.



Массовый потребитель является лучшим экспертом для оценки качества продукции в условиях рыночной экономики. Поэтому полученная от такой экспертной группы оценка с высокой достоверностью позволяет установить стоимость качества продукции, а следовательно, и долю интеллектуальной составляющей в стоимости продукции ( $Du$ ):

$$Du = (Cp - 3c) / Cp.$$

Этот показатель ( $Du$ ) следует применять для оценки эффективности использования интеллектуального капитала конкретной организации, создавшей определенную инновацию.

В качестве усредненного по отрасли промышленного производства показателя эффективности использования интеллектуального капитала удобнее употреблять значение роялти ( $R$ ), которое определяет величину отчислений от выручки, получаемой лицензиатом от реализации производимой в соответствии с лицензионным договором продукции. Действительно, данные отчисления получает лицензиар, который разработал и внедрил бренд, используя свой интеллектуальный капитал. Именно за это он и должен получать долю от выручки лицензиата.

Второй статьёй доходов от использования интеллектуального капитала организации является прямая реализация создаваемой интеллектуальной собственности в виде передачи прав на использование этой собственности полностью или частично (по лицензионному договору). В этих случаях интеллектуальная собственность выступает в качестве интеллектуальной продукции, произведенной на второй стадии превращений интеллектуального капитала.

Ассортимент данной интеллектуальной продукции составляют: объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и т.п.); объекты авторского права (программы ЭВМ, базы данных, топологии интегральных схем, произведения науки и т.п.); ноу-хау (неопубликованные объекты промышленной собственности и авторского права, техническая и коммерческая документация по организации и проведению инновационных мероприятий при реализации новых технических решений и другая подобная документация).

Объекты промышленной собственности и авторского права становятся товаром на рынке интеллектуальной продукции с момента оформления патентов и авторских свидетельств, обеспечивающих владельцам этих объектов права на эксклюзивное их использование.

Ноу-хау, являясь также товаром на рынке интеллектуальной продукции, не имеет право-

вого закрепления за владельцами этого вида собственности. В связи с этим передача ноу-хау (за соответствующее вознаграждение) производится чаще всего при оформлении лицензионных договоров на право производства патентованной продукции. В этом случае ноу-хау содержится в технической документации, в рекомендациях лицензиара лицензиату по организации работ, в передаваемом в процессе обучения персонала опыте организации работ при производстве лицензионной продукции и т.п.

В перечисленных и в других вариантах реализации интеллектуальной продукции на рынке происходит передача собственности новым владельцам. Для оценки результатов реализации этого вида продукции, естественно, следует использовать получаемую от продаж прибыль.

Отметим, что первый путь реализации интеллектуального капитала - прямая продажа интеллектуальной собственности - имеет негативную сторону. Такая реализация интеллектуального капитала ведет к снижению интеллектуального потенциала организации, если продажа интеллектуальной собственности производится не в рамках лицензионного договора. Поэтому продажа патентов и свидетельств целесообразна лишь в случаях, когда организация не в состоянии самостоятельно реализовать имеющийся интеллектуальный капитал в собственной инновационной продукции.

В идеальном случае часть доходов, получаемых на третьей стадии превращений интеллектуального капитала, должна использоваться для наращивания, приумножения интеллектуального потенциала организации, чтобы обеспечить постоянное движение и превращения ИК, как показано на рисунке. Должны быть произведены целесообразные инвестиции в новые разработки, которые обеспечат успешное развитие интеллектуально-инновационной деятельности организации, позволят повышать ее интеллектуальный потенциал и эффективно реализовывать все новые и новые объекты интеллектуальной собственности.

Прежде всего, необходимо определиться с тем, в каких организациях и отраслях производства выгоднее инвестировать наращивание интеллектуального капитала. Это можно сделать на основании анализа показателя эффективности использования интеллектуального капитала ( $Du$ ). Чем больше величина данного показателя, тем очевиднее целесообразность инвестирования интеллектуально-инновационной деятельности организации, тем выгоднее вкладывать деньги в увеличение ее интеллектуального потенциала. Для отраслей промышленного производства таким

показателем является значение роялти ( $R$ ). Величины этих показателей характеризуют возможности рынка, возможности потребителей продукции оплачивать достигаемое при ее совершенствовании качество, следовательно, и использованный интеллектуальный капитал.

Так как показатель эффективности использования интеллектуального капитала является функцией двух переменных - рыночной стоимости продукции ( $Cp$ ) и суммы всех затрат на создание и реализацию единицы продукции ( $Zc$ ), то инвестиции в интеллектуальный капитал организации будут более выгодны там, где выпускается: более дорогая продукция, например, авиация и космос, вооружение всех видов, радиоэлектроника и т.п.; продукция, для которой затраты на производство и реализацию незначительны относительно ее рыночной стоимости, например, информационные технологии (затраты на изготовление и продажу носителей информации существенно ниже стоимости тех программных продуктов, которые на них записываются); продукция с большими объемами реализации, например, многие бытовые приборы, современное медицинское оборудование, системы связи и т.д.; продукция отраслей промышленного производства с большими значениями величины роялти, например, самолетостроение и космос, вооружение, станкостроение, судостроение, электроника и т.д.

В связи с тем что реально инвестируются конкретные проекты, для приумножения интеллектуального капитала при переходе с третьей стадии его развития на первую стадию следующего цикла инвестируемая организация должна выдвигать проект создания будущей инновации. Величина инвестиций в данном случае зависит от той прибыли, которую предполагается получить от реализации инновационной продукции. При этом долю вложений в приумножение интеллектуального капитала от общей величины инвестиций проекта следует определять величиной роялти. Кроме того, мотивация интеллекту-

ального труда и вложения в развитие корпоративной культуры, повышение квалификации, обучение и переподготовку специалистов на этой стадии развития интеллектуального капитала должны определяться полученными организацией доходами от реализации созданной инновационной и интеллектуальной продукции с учетом значения показателя эффективности использования интеллектуального капитала ( $Du$ ).

Таким образом, можно делать следующие выводы:

1. Для эффективного использования интеллектуального капитала необходимо обеспечить его постоянное движение по замкнутой схеме (см. рисунок) через три стадии превращений: создание и наращивание интеллектуального потенциала, кадрового капитала и интеллектуальной собственности; создание интеллектуальной составляющей инновационной продукции и интеллектуальной продукции; получение доходов от реализации интеллектуального капитала и дальнейшее приумножение интеллектуального капитала за счет отчислений от получаемых доходов и инвестирования новых инновационных проектов.

2. Для управления интеллектуальным капиталом на каждой стадии его превращений необходимо использовать количественные показатели: на первой стадии - величину интеллектуального потенциала организации; на второй и третьей стадиях - показатель эффективности использования интеллектуального капитала организации ( $Du$ ) и величину роялти ( $R$ ) для отраслей промышленности.

<sup>1</sup> Липсиц И.В., Косов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки анализа: учеб. справ. пособие. М., 2005. С. 23.

<sup>2</sup> Там же. С. 55.

<sup>3</sup> Селезнев Е.Н. Интеллектуальный потенциал - показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования // Финансовый менеджмент. 2004. □ 5. С. 55.

Поступила в редакцию 08.12.2010 г.

## Малое предпринимательство как предмет анализа экономической науки

© 2011 Н.И. Краскова

Самарский государственный технический университет

E-mail: nkraskova@mail.ru

Анализируется предпринимательская функция в экономических концепциях, рассматривается категория “малое предпринимательство” на основе идеи Р. Коуза о центральном агенте, выделяются качественные и количественные признаки малого предприятия.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, малые предприятия, предпринимательская функция, предпринимательские способности.

Малое предпринимательство - это особая сфера предпринимательства, являющаяся специфической общественной формой небольшого (относительно других) производства. Для анализа теоретических аспектов малого предпринимательства требуется раскрыть содержание категории “предпринимательство”. Общепринятого определения содержания предпринимательской деятельности в экономической науке нет по сегодняшний день. Ученые XVIII-XIX вв. видели в предпринимателе как собственника капитала (владелец собственного дела), так и лицо, управляющее капиталом, часто совмещающего функции собственности и организации деятельности с производственным трудом, особенно на первой стадии формирования собственного капитала. Мотивом предпринимательской деятельности в трудах классиков выдвигается получение прибыли (дохода) на основе получения продуктов (выполнения работ) и их реализации конкретным потребителям в соответствии со спросом последних.

Анализ существующих определений, в основе которых лежит категория “предпринимательство”, позволил выявить, что у ряда исследователей содержится характеристика одной или нескольких черт предпринимательской деятельности (качеств, аспектов). У некоторых исследователей одни и те же черты названы по-разному: к примеру, инновации или поиск новых возможностей, или нововведения (Шумпетер, Хайек, Зомбарт, Друкер и др.). Ряд исследователей сводят роль предпринимателя только к одной функции, например, к функциям менеджера (Маркс, Санто).

В отличие от названных ученых, Ю.М. Осипов считает, что “капиталист неотделим от предпринимателя”. Во-первых, предприниматель - лицо, не сводимое только к одной функции (капиталист, собственник, менеджер и т.д.). Он может быть любым из них, если они готовы в сво-

ей деятельности реализовывать аспекты предпринимательства - риск, новая комбинация факторов производства и др. Во-вторых, предприниматель - это лицо, которое для осуществления своих целей (а эти цели могут быть не только экономическими - производство в широком смысле) создает, сохраняет и развивает предприятие - особую организацию в минимальном виде (форму, представленную индивидуальным предпринимателем). В трудах профессора Ю.М. Осипова отмечается: “Предприятие предстало перед нами как создаваемое и приводимое в действие кем-то. ...этот кто-то, т.е. предприниматель хозяйственное дело, не только неотделим от своего дела, своего предприятия, но и сам оказывается в ходе предпринятого дела составным элементом этого дела...”<sup>1</sup>

В начале XX в. предпринимательство, по мнению представителей новоавстрийской школы, сводилось к созидательной деятельности по реализации новых возможностей удовлетворения потенциала платежеспособного спроса в условиях неравновесного состояния экономической системы. “Начиная с 70-х годов в странах с рыночной экономикой исследования ученых были связаны с анализом роли предпринимателя как регулирующего субъекта в экономической структуре и исследованием механизма предпринимательства в конкретных институциональных формах”<sup>2</sup>.

Основоположники развития теории предпринимательства наших дней (П. Друкер<sup>3</sup>, Б. Карлоф, Б. Санто) связывают предпринимательство с особым типом менеджмента - менеджмента предпринимательского типа (предпринимательского стиля управления). Современный предприниматель идентифицируется с менеджером-инноватором.

На наш взгляд, разные этапы предпринимательской деятельности (этапы жизненного цикла предприятия) требуют разных ее проявлений:

1. Этап создания фирмы - комбинация факторов, готовность идти на риск, поиск потребителей, конкурентных преимуществ.

2. Этап сохранения предприятия - риск противопоказан. Здесь предприниматель выполняет работу менеджера по наращиванию конкурентных преимуществ, рыночной устойчивости и т.п. Это рутинная работа. Далее кризис в развитии предприятия заставляет искать новый продукт, новые рынки сбыта, модернизировать имеющийся продукт.

3. Этап развития - этап качественного преобразования, на котором вновь востребованы черты деятельности предпринимателя подобно этапу создания. Но не все предприятия проходят этап развития.

Второй и третий этапы связаны с экономическими циклами: в период спада идет внутреннее совершенствование, подготавливается будущий бросок на рынок, реализуются ресурсосберегающие технологии, готовятся и накапливаются к освоению ресурсы и технологии (на втором этапе). На третьем этапе происходит широкое привлечение новых факторов (кредиты, инвестиции) с целью максимального выброса продукта на рынок в период бума.

Предприниматель в широком смысле слова должен функционировать на всех трех этапах. Однако наблюдается специализация: венчурные капиталисты специализируются на стадии создания, для двух других стадий предпринимательская деятельность принимает форму деятельности по управлению. Наконец, на этапе ликвидации предприятия, прежде всего, по причине его несостоятельности, возникает особая деятельность, несущая черты предпринимательства, которую осуществляют внешние управляющие.

Предпринимательское управление в основном ориентировано на динамический рост для мелких, вновь образуемых фирм, что связано с условиями их выживания и развития, а для крупных - на преодоление стагнационных процессов, рациональное управление, нацеленное на долгосрочное развитие.

Вместе с тем можно провести различия между менеджером и предпринимателем: менеджер (в классическом смысле) поддерживает рыночное равновесие (на 2-м этапе - сохранение). В этом случае нет никакого предпринимательского дохода и нет самого предпринимательства, так как нет ни риска, ни инноваций. Предприятие следует устойчивому тренду экономического цикла. Собственно предприниматель - это фигура, взрывающая равновесие через создание, изменение предприятия.

Проведенный анализ работ о предпринимательстве позволил уточнить данную категорию.

Предпринимательство в широком смысле слова будем рассматривать как интеллектуальную деятельность, основанную на личном интересе, которая направлена на достижение стоящей перед субъектом цели, реализующейся при его непосредственном участии на основе использования его личных факторов (собственность, способности, знание, опыт, положение в социальной среде, личные действия в пределах предвидения их последствий), и отличается от сугубо исполнительской деятельности инициативностью, связанной с направленностью на достижение нового лучшего из возможных результатов, который может быть получен в различных сферах: политической, экономической, благотворительной и др.<sup>4</sup>

Предпринимательство в узком смысле слова - это интеллектуальная деятельность собственника предпринимательских способностей, основанная на личном интересе и направленная на создание и развитие предприятия на основе использования его личных факторов и предоставления недостающих факторов производства их собственниками предпринимателю при безубыточности хозяйствования.

Субъект предпринимательской деятельности - это собственник предпринимательских способностей, который становится предпринимателем в процессе создания и изменения предприятия. По мнению А. Каминка, предприниматель - это лицо, которое является владельцем собственного предприятия, содержит его за свой счет, руководит его деятельностью в целях получения прибыли.

Деятельность предпринимателя целенаправленна, ее цель - существование и развитие предприятия. Условием такого существования и развития становятся:

1) удовлетворение потребностей внешних потребителей;

2) получение эффекта, а для хозяйственных предприятий этот эффект достигается при заинтересованности в предоставлении собственниками факторов производства (ресурсов) данных факторов предпринимателю, что предполагает безубыточность хозяйствования. Причем доход служит сохранению "верности" предпринимателю собственниками факторов производства и возможностям развития.

Подтверждением нашему выводу служит идея о центральном агенте в теории фирмы Р. Коуза. Опираясь на его теорию, А.Е. Шаститко дает следующее определение: "Фирма может быть рассмотрена как коалиция собственников ресурсов, позволяющих использовать их услуги для производства благ с целью извлечения прибыли"<sup>5</sup>. С другой стороны, фирма может быть

определена как сеть долгосрочных двусторонних контрактов между собственниками ресурсов (факторов производства) и центральным агентом, которые замещают рынок продуктов и ресурсов и в которых ценовые сигналы играют второстепенную роль ввиду обеспечения координации посредством команд центрального агента. Речь идет о том, что из-за невозможности произвести данное благо с помощью одного собственника ресурса потребитель этих ресурсов вынужден заключать контракт с множеством собственников, которые также должны взаимодействовать между собой и с потребителем. Это вызывает необходимость координировать и согласовывать действия собственников ресурсов через услуги посредника, который выполняет функцию центрального агента. «Центральным агентом может быть один из собственников ресурсов, который обладает сравнительным преимуществом в реализации функций посредника по отношению к другим собственникам (место в технологическом процессе... способность брать на себя бремя риска и т.п.)»<sup>6</sup>. Способность брать на себя бремя риска характерна для предпринимателя, который является собственником фактора производства - предпринимательских способностей. Следовательно, центральный агент - это и есть предприниматель. И цель предпринимателя - не увеличение прибыли (дохода). Предприниматель должен обеспечить условия для получения прибыли, чтобы вовлечь в фирму собственников капитала, земли, арендодателей, инвесторов, заинтересованных в росте стоимости предоставляемых ими в фирму факторов, а отсюда, и дохода. Цель предпринимателя - сохранение и использование имеющегося у него фактора - способностей, перевод их из потенциала в действительность посредством создания предприятия. Это вклад предпринимателя в комбинацию факторов производства. Предпринимательский доход - плата за участие в фирме, условие воспроизводства способностей, свидетельство успешного результата предпринимательской деятельности.

Раскрыв содержание категории «предпринимательство», определим значение термина «малое предпринимательство». Малое предпринимательство - это интеллектуальная деятельность собственника предпринимательских способностей, основанная на личном интересе и направленная на создание и развитие предприятия, небольшого по масштабу, на основе использования его личных факторов и предоставления недостающих факторов производства их собственниками предпринимателю при безубыточности хозяйствования.

При освоении или создании нового рынка материальных благ в условиях высокой риско-

сти хозяйственной деятельности любые предприятия (за исключением работающих на крупные заказы государства, других экономических субъектов, предъявляющих достаточно крупномасштабный спрос), создаваемые инициативно с участием владельцев небольших по объему факторов производства, всегда имеют форму малого предприятия. В форме малого предприятия возникают и структуры, сформировавшиеся в условиях интрапредпринимательства. Ограничением для роста таких предприятий служит величина спроса и конкуренция со стороны крупных и средних товаропроизводителей. Владельцы крупных по объему факторов производства могут создавать сразу же средние и крупные предприятия, если существует достаточно высокая общественная потребность в продуктах таких предприятий.

Малое предпринимательство - особая сфера предпринимательства, характеризующаяся определенными критериями, которые различны для разных стран и разных этапов развития одной страны (региона). Эти характеристики различны, но есть основания. Во-первых, в этой сфере предпринимательская деятельность реализуется в рамках малого предприятия или в качестве индивидуального предпринимателя. Попробуем найти общие признаки, которые позволят объединить предприятия и назвать их малыми.

В научной литературе выделяют количественные и качественные признаки, по которым предприятия относят к числу малых. К количественным критериям наиболее часто относят среднесписочную численность работающих, годовой оборот (объем продаж), балансовую стоимость активов, размер уставного капитала, участие в капитале предприятия иных фирм и организаций и др. Малое предприятие в данном случае - это предприятие по каким-либо избранным показателям ниже статистически среднего.

Среди качественных признаков не меньше разнобоя. К ним относят: персонифицированный характер отношений между хозяином и работником; восприимчивость к нововведениям; небольшой масштаб используемых финансовых ресурсов и др. Ряд исследователей (А. Колесников, Л. Колесникова) предлагают качественные признаки малых предприятий выводить из основных особенностей их функционирования, на основе устойчивых, характерных черт типичного малого предприятия. Вместе с тем, как справедливо отмечено в научной литературе (А. Шулу), количественные признаки - относительно небольшие масштабы - порождают качественные особенности малого предпринимательства. Все качественные признаки - не самостоятельные признаки, а следствия количественных призна-

ков. Они еще более относительны, чем количественные, и не подлежат четкой количественной оценке, а значит, и оперированию (использованию в практике) вообще. К примеру, признак - "быстрота принятия решений" - порождение малой численности работников. Если бы работников было больше, то сложнее было бы и управление. В результате мы можем выделить главный признак малого предприятия, назовем его критерием, - малый масштаб, объем производства. Этот критерий дает основание рассматривать малое предприятие не как уменьшенный вариант большой компании, а как организацию, дееспособность которой качественно отличается от крупных предприятий.

Малый объем производства обусловлен сформировавшимся платежеспособным спросом на продукцию предприятия. Величина спроса на продукцию предприятия не позволяет в настоящий момент этой группе предприятий вырасти в средние или крупные. В соответствии с этой причиной можно выделить три вида малых предприятий:

1. Предприятия, выпускающие традиционную продукцию, на которую есть устойчивый спрос. Но в большом объеме продукция не нужна (пекарня, фирма, выпускающая мясные продукты, гостиница с рестораном). Гарантией существования такого типа малых и средних предприятий выступают местные природные условия, предпочтения потребителей, традиционная специализация. Данный вид предпринимательства будет существовать и процветать всегда, так как ресурсы и спрос носят локальный и часто специфический характер, они не дают простора для массового производства.

2. Предприятия, продукция которых направлена на обеспечение узкого специализированно-

го спроса и может продаваться по всему миру, например, французские вина. Удовлетворение специализированного спроса невыгодно крупным предприятиям.

3. Вновь созданные предприятия, выходящие на рынок с предложением нового товара, спрос на который еще должен сформироваться. Они могут вырасти в крупные или средние предприятия.

Следовательно, есть устойчивая форма - малое предприятие, которое никогда не изменится (первый и второй случаи), и есть вновь созданные предприятия, находящиеся на этапе развития, которые потом выйдут за пределы малого предприятия. Ограничителем роста таких предприятий до более крупной формы является низкий спрос на их продукцию либо поглощение (слияние, объединение) более крупной организацией. В целом, малое предпринимательство включает в себя все три вида предприятий, а также индивидуальных предпринимателей и относится к особой сфере предпринимательства, являющейся специфической общественной формой небольшого (относительно других) производства и требующей особого отношения со стороны государственных структур.

<sup>1</sup> *Осинов Ю.М.* Теория хозяйства: учебник. В 3 т. Т. 2. М., 1997. С. 10.

<sup>2</sup> Основы предпринимательства: учеб. пособие / В.М. Шепелев [и др.]. Самара, 2009. С. 16.

<sup>3</sup> *Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI веке. М.; СПб.; Киев, 2000. С. 56 - 63.

<sup>4</sup> Основы предпринимательства. С. 22.

<sup>5</sup> Теория переходной экономики: учеб. пособие. Т. 1. Микроэкономика / под ред. В.В. Герасименко. М., 1997. С. 178.

<sup>6</sup> Там же. С. 179.

*Поступила в редакцию 08.12.2010 г.*

## Основные факторы повышения эффективности использования человеческого капитала в современной экономике

© 2011 Чан Куок Лам

Казанский государственный университет

E-mail: tranquoclam171@yahoo.com ha06@mail.ru

В статье анализируются основные факторы повышения эффективности использования человеческого капитала в современной экономике, включая науку, образование, знания, интеллект, здоровье, технологию и информацию.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, интеллектуальный капитал, эффективность использования человеческого капитала, инновационная экономика, инновационная деятельность, инновационный процесс.

Инновационная экономика - это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, ибо производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным<sup>1</sup>.

Информационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии являются базовыми системами инновационной экономики. Они в своем развитии радикально трансформируют все средства получения, обработки, передачи и производства информации, радикально технологизируют интеллектуальную деятельность (например, автоматизация проектирования и технологической подготовки производства, автоматизированный контроль за ходом производства, автоматизация ведения финансово-бухгалтерской отчетности и организационно-распорядительной деятельности, многоязычный автоматизированный перевод, диагностика и распознавание образов и т.п.).

Экономика общества является инновационной, если в обществе:

- любой индивидуум, группа лиц, предприятий в любой точке страны и в любое время могут получить на основе автоматизированного доступа и систем телекоммуникаций любую необходимую информацию о новых или известных знаниях, инновациях (новых технологиях, материалах, машинах, организации и управле-

ния производством и т.п.), инновационной деятельностью, инновационных процессах;

- производятся, формируются и доступны любому индивидууму, группе лиц и организациям современные информационные технологии и компьютеризированные системы, обеспечивающие выполнение предыдущего пункта;

- имеются развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание национальных информационных ресурсов в объеме, необходимом для поддержания постоянно убыстряющихся научно-технического прогресса и инновационного развития, и общество в состоянии производить всю необходимую многоплановую информацию для обеспечения динамически устойчивого социально-экономического развития общества и, прежде всего, научную информацию;

- происходит процесс ускоренной автоматизации и компьютеризации всех сфер и отраслей производства и управления; осуществляются радикальные изменения социальных структур, следствием которых оказываются расширение и активизация инновационной деятельности в различных сферах деятельности человека (т.е. имеются высокий уровень и качество человеческого капитала и значительные инвестиции в его развитие);

- доброжелательно воспринимаются новые идеи, знания и технологии, работники готовы к созданию и внедрению в широкую практику в любое необходимое время инноваций различного функционального назначения;

- имеются развитые инновационные инфраструктуры, способные оперативно и гибко реализовать необходимые в данный момент времени инновации, основанные на высоких производственных технологиях, и развернуть инновационную деятельность; она должна быть универсальной, конкурентоспособно осуществляю-

щей создание любых инноваций и развитие любых производств;

- существует четко налаженная гибкая система опережающей подготовки и переподготовки кадров-профессионалов в области инноватики и инновационной деятельности, эффективно реализующих комплексные проекты восстановления и развития отечественных производств и территорий<sup>2</sup>.

Таким образом, инновационная экономика создавалась, создается и развивается совместно и параллельно с ростом качества и стоимости накопленного человеческого капитала, т.е. параллельно развитию человеческого капитала. Человеческий капитал является главным сложным и интенсивным фактором ее роста и развития. Накопленный качественный человеческий капитал служит основной частью фундамента экономики знаний и определяет текущий ее уровень и потолок развития.

Эффективность использования человеческого капитала в современной экономике России связана с умножением интеллектуального потенциала организаций, использованием интеллектуального капитала при создании инновационной продукции, а также с процессом инвестирования всего цикла превращения интеллектуального капитала. На первой стадии происходит превращение денежной формы в интеллектуальные элементы производительного капитала: осуществляется наем рабочей силы, занимающейся управленческой, инженерной, научной и другими видами интеллектуальной деятельности; на второй стадии превращений интеллектуальные элементы капитала обеспечивают создание интеллектуальной составляющей инновационной продукции; на третьей стадии кругооборота капитала продукция становится товаром и из товарной формы капитал превращается в денежную форму. На вырученные деньги (при правильной организации бизнеса) производится умножение интеллектуального капитала с переходом вновь на первую стадию превращения капитала.

В настоящее время предпринимаются определенные шаги в направлении повышения эффективности человеческого капитала страны, включающие приоритетные национальные проекты “Здоровье”, “Образование”, “Доступное жилье”, “Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2015”.

Приведем данные по Республике Татарстан в 2009 г.

Общий объем финансирования направлений приоритетного национального проекта “Здоровье” в 2009 г. составил 3,428 млрд. руб., в том числе за счет средств консолидированного бюджета Республики Татарстан 0,989 млрд. руб.<sup>3</sup>

В 2009 г. (по оперативным данным) объем ввода жилья составил 2008,0 тыс. м<sup>2</sup>. Финансирование национального проекта “Комфортное жилье - гражданам России” в 2009 г. составило 7541,7 млн. руб., что больше показателя 2008 г. - 7141,08 млн. руб.<sup>4</sup>

Общий объем финансирования приоритетного национального проекта “Образование” в 2009 г. составил 1616,84 млн. руб., в том числе за счет средств консолидированного бюджета республики - 587,08 млн. руб., иных источников - 486,79 млн. руб.<sup>5</sup>

За 11 лет в рамках реализации Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации в Республике Татарстан прошли обучение 1396 руководителей и специалистов предприятий различных отраслей экономики Татарстана, 113 из 135 зачисленных специалистов и руководителей успешно закончили обучение в 2008/09 учебном году. С 2006 по 2009 г. в рамках реализации программы получения грантов Правительством Республики Татарстан из бюджета республики выделено 360 млн. руб., заключены договоры на обучение с 55 российскими и 19 зарубежными образовательными и научными центрами. В этот период направлено на обучение 1166 чел., из них прошли обучение: студенты, аспиранты и молодые ученые - 536 чел., государственные и муниципальные служащие - 215 чел., профессорско-преподавательский состав - 313 чел., руководители высшего и среднего звена предприятий и организаций - 151 чел.<sup>6</sup>

Макроориентиры системы государственного регулирования инновационной деятельности, определяемые настоящим меморандумом, представлены в таблице.

Из таблицы видно, что в Республике Татарстан инновации в сферу предпринимательства характеризуются следующими показателями: расходы предприятий на инновации от объема продаж в 2008 г. составили 0,03 %, в 2010 г. - 0,05 %. Доля инновационно-активных предприятий в 2010 г. в общем количестве составила 50 % (выведших в течение последних трех лет на рынок новую продукцию или внедривших новую технологию и осуществляющих финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ). При этом достигались следующие результаты инновационной деятельности: доля высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта в 2008 г. - 8 %, в 2010 г. - 18 %; доля высокотехнологичной продукции в общем объеме отгруженной продукции в 2008 г. - 13 %, в 2010 г. - 17 %.



№ п/п	Показатели	Прогнозные значения		
		2008 г.	2009 г.	2010 г.
1. Человеческий капитал				
1.1	Лица с высшим профессиональным образованием в общей численности населения в возрасте от 20 до 29 лет, на 1000 чел.	110	115	120
1.2	Лица с послевузовским образованием в общей численности населения в возрасте от 25 до 64 лет, на 1000 чел.	6,4	6,6	6,8
1.3	Уровень распространения среднего профессионального образования среди молодежи, % от общей численности населения в возрасте от 20 до 24 лет	35	38	41
1.4	Проникновение широкополосных линий в Интернет, % на 100 чел.	6	11	16
2. Инвестиции в науку и образование				
2.1	Государственные расходы на науку, % к валовому региональному продукту	0,03	0,04	0,05
2.2	Расходы бизнеса на инновации, % к валовому региональному продукту	0,02	0,04	0,075
2.3	Валовые расходы на информационно-коммуникационные технологии, % к валовому региональному продукту	0,6	0,9	1,2
2.4	Государственные расходы на образование, % к валовому региональному продукту	2,97	3,36	3,73
3. Инновации в сфере предпринимательства				
3.1	Расходы предприятий на инновации, % от объема продаж	0,4	0,69	1,09
3.2	Доля инновационно-активных предприятий (выведших в течение последних трех лет на рынок новую продукцию или внедривших новую технологию и осуществляющих финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ) в общем количестве, %	40	45	50
4. Результаты инновационной деятельности				
4.1	Доля высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта, %	8	13	18
4.2	Доля высокотехнологичной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %	13	15	17

Источник. Инновация и предпринимательство/ Национальное Деловое Партнерство “Альянс Медиа”. URL: [www.innovbusiness.ru](http://www.innovbusiness.ru). Портал информационной поддержки инноваций и бизнеса.

Формирование и наращивание человеческого капитала должно осуществляться через повышение системности создания федеральных целевых и комплексных программ в области развития человеческого капитала. Необходимо введение федеральной комплексной целевой программы развития человеческого капитала страны, составными частями которой должны стать уже реализуемые национальные проекты и соответствующие региональные целевые программы.

Программа развития человеческого капитала должна охватывать все его сферы и направления:

1) улучшение демографической ситуации через преобразование и увеличение финансирования системы здравоохранения, политики в области физкультуры и спорта, миграционной политики, а также создание условий и формирование мотивации для ведения здорового образа жизни;

2) рост уровня и качества образования населения от дошкольного до послевузовского посредством углубления интеграции науки и образования, предоставления образовательных кре-

дитов, реформирование всей системы образования;

3) повышение качества жизни населения через рост уровня оплаты труда, оптимизация системы социального и пенсионного обеспечения, повышение уровня культуры и отдыха населения и т.д.;

4) повышение производительности труда с помощью роста инновационной активности и внедрения передовых технологий, улучшение условий труда и техники безопасности.

Перераспределение человеческого капитала необходимо осуществлять через совершенствование политики занятости.

Сбалансировать рынок труда возможно путем создания эффективной деятельности в регионах следующих структур: учебных и профориентационных центров департамента службы занятости населения, центров развития бизнеса и предпринимательства, центров социальной адаптации отдельных категорий населения, кадровых центров. В их функции должны входить: разработка кадровой политики; диагностика и прогнозирование развития регионального рынка тру-

да; создание банка данных; разработка портфеля заказов по подготовке и переподготовке специалистов; прогнозирование подготовки специалистов учебными центрами; работа с кадровым резервом города и области; кадровый мониторинг; координация и обобщение научных разработок в области кадрового менеджмента;

Именно выработка новой идеологии является первой и важнейшей управленческой задачей, поскольку именно через нее возможно воздействовать в реализации стратегии всех активных участников социальных процессов и решить задачи: формирования инновационного видения; формирования новых параметров патриотизма; формирования предпринимательского менталитета; изменения отношения к сфере социальных услуг, как основной сфере воспроизводства человеческого капитала.

Одной из мер повышения мотивации к инновационной деятельности является стимулирующее налогообложение.

Все субъекты РФ наделены полномочиями, собственностью, бюджетами, имеют возможность суверенного экономического поведения и относительно обособленные экономические интересы.

Все большую роль в социально-экономическом развитии страны начинает играть бизнес. Бизнес, и особенно крупный, должен стать равноправным партнером социального развития.

Российские компании уже делают первые шаги в данном направлении. Необходимо распространять этот опыт и далее. Рекомендуется распространение следующих мероприятий: разработка и участие бизнеса в трехсторонних соглашениях; публикация социальных отчетов компаний, в том числе в рамках глобальной инициативы по отчетности (GRI) в области устойчивого развития; присоединение организаций к социальной хартии российского бизнеса; формирование рейтингов корпоративной социальной ответственности; создание корпоративных университетов.

Федеральным и региональным властям необходимо использовать все возможные инструменты привлечения бизнеса к социально-экономическому развитию страны и регионов и повышения его социальной ответственности, та-

кие, как: развитие системы государственно-частного партнерства, в том числе по концессионным соглашениям; развитие социальной и инновационной инфраструктуры; создание благоприятной экономической и правовой среды относительно социальной и инновационной деятельности; совершенствование кредитно-финансовой политики; содействие техническому перевооружению; снижение бюрократических барьеров и коррупции; содействие в подготовке кадров по организации и управлению в инновационной сфере.

Только конструктивное партнерство населения, власти и бизнеса способно улучшить социально-экономическую ситуацию в стране и ее регионах.

В современных условиях конкурентные преимущества экономики и возможности ее модернизации в значительной степени определяются накопленным и реализованным человеческим капиталом. Именно люди с их образованием, квалификацией и опытом определяют границы и возможности технологической, экономической и социальной модернизации общества. В то же время в России человеческому капиталу как фактору инновационного развития уделяется лишь незначительное внимание. Основной акцент ставится на развитие инновационной инфраструктуры, на формирование эффективных институтов и повышение эффективности национальной инновационной системы. Мы считаем, что такой "технический" подход к проблемам российской экономики и недооценка роли человеческого капитала не способны обеспечить структурные сдвиги, необходимые для устойчивого развития российской экономики и перехода к инновационному развитию.

<sup>1</sup> Иванова Н.И. Инновационная экономика России в глобальном контексте // Передовые технологии России. 2009.

<sup>2</sup> Инновационная экономика. М., 2002. С. 25.

<sup>3</sup> Основные итоги деятельности Министерства экономики Республики Татарстан в 2009 году // Мин-во экономики Республики Татарстан. Казань, 2010. С. 41-42.

<sup>4</sup> Там же. С. 63.

<sup>5</sup> Там же. С. 61-62.

<sup>6</sup> Там же. С. 33-34.

Поступила в редакцию 08.12.2010 г.

## Генезис идей экономического роста и его гуманизации

© 2011 А.Е. Кисова

Воронежский государственный университет

E-mail: zaumka84@mail.ru

В статье рассматривается формирование идей экономического роста и его гуманизации со времен меркантилистов по настоящее время. Проанализированы методологические подходы к пониманию сущности экономического роста и его гуманизации.

*Ключевые слова:* экономический рост, гуманизация экономического роста, экономический человек, человеческий капитал.

Широкая проблематика темы познания экономического роста, его содержания, составляющих и движущей силы сделали необходимым поставить ее во главу угла в своих исследованиях многих ученых, как зарубежных, так и отечественных. Познание сущности экономического роста как составляющей экономического развития, а также его содержания, факторов и функций берет свое начало в теоретико-методологических концепциях ученых-экономистов XVI в. Истоки ее просматриваются в работах А. Смита, Ф. Кенэ, Ж.Б. Сея, Т. Мальтуса и других экономистов прошлых столетий<sup>1</sup>. Однако само понятие “экономический рост” было введено в научный оборот лишь Й. Шумпетером в XIX в. В трудах же представителей меркантилистов, физиократов, а также классической школы его еще не было, так как они занимались условиями и факторами роста национального богатства. К. Маркс данный период развития экономических взглядов характеризовал как период исканий истинного источника богатства<sup>2</sup>. При этом важным было не только само понятие богатства, но и поиск его источника.

В соответствии с теоретическими разработками меркантилистов (*причинно-следственный (каузальный) подход*) экономический рост является следствием приумножения денежного богатства страны благодаря государственному регулированию внешней торговли и достижению положительного сальдо торгового баланса: “...национальное богатство заключается в изобилии золота и серебра, а национальная бедность - в их недостаточном количестве...”<sup>3</sup>

Иными словами, экономический рост в трактовке меркантилистов - это следствие при умножении благосостояния страны за счет активного торгового баланса. Однако стремление к превышению экспорта над импортом дает лишь мимолетный эффект, поскольку приток в страну драгоценных металлов поднимает внутренние цены и соответственно снижает уровень богатства страны в перспективе.

В то же время физиократы (*метафизический подход*) признают экономическое развитие как естественный процесс, подчиненный определенным законам, не зависящий от воли людей (“естественный порядок” по Кенэ<sup>4</sup>). Если сравнивать взгляды

физиократов и меркантилистов на сущность экономического роста, то можно признать, что основное отличие теоретических воззрений этих двух школ в следующем: физиократы более детально, чем меркантилисты, рассматривают вопрос о создании условий экономического роста в стране. При этом физиократы акцентируют свое внимание на том, что источник богатства страны - в сфере производства, а не в сфере обращения, утверждая, что “чистый продукт” создается лишь в сельском хозяйстве. Кроме того, обе экономические школы рассматривают одну и ту же грань экономического роста, акцентируя внимание лишь на деталях. Данное предположение можно отобразить следующей зависимостью: активный торговый баланс страны является причиной приумножения благосостояния, что в свою очередь определяет экономический рост страны. Физиократы же понятие активного торгового баланса заменяют на категорию “чистый продукт, созданный в сельском хозяйстве”, при этом схема остается такой же.

Отметим также, что у обеих школ отсутствуют последовательные системные представления понятия, сущности, а также факторов экономического роста.

Учитывая данные недостатки, представители классической школы политэкономии (*факторный подход*) рассматривают не условия и предпосылки экономического роста, а его факторы. Исследуя проблематику экономического роста и повышения благосостояния народа, классики не просто исходят из принципа достижения активного торгового баланса, а пытаются обосновать динамизм и равновесность состояния экономики страны.

Из контекста работ А. Смита видно, что богатство нации представляет собой продукты материального производства, величина которых зависит от двух факторов: доли населения, занятого производительным трудом, и производительности труда. При этом главным фактором роста производительности труда Смит считает разделение труда, или специализацию<sup>5</sup>. Отметим, что методология А. Смита как крупнейшего классика политической экономии важна еще и потому, что он фактически не отделяет экономику от социальной сферы, а ее развитие на-

прямую связывает с ростом уровня жизни населения страны.

Важным является и то, что А. Смит отрицает денежную суть экономического роста и повышения благосостояния. Он утверждает, что “годовой труд каждого народа” превращается в богатство, прежде всего в виде материальных ресурсов, что создаются исключительно в сфере производства. При этом приоритет он отдает сельскому хозяйству, а не промышленности: “Капитал, вкладываемый в земледелие <...> добавляет <...> гораздо большую стоимость... к действительному богатству и доходу”<sup>6</sup>.

Указанные особенности взглядов А. Смита разделяет Д. Рикардо, утверждая, что стоимость определяется исключительно трудом, “определение стоимости рабочим временем есть абсолютный, всеобщий закон”<sup>7</sup>.

Интересен подход Т. Мальтуса, который рассматривает экономический рост, опираясь на рост населения и рост производства. В работе “Опыт закона о народонаселении” он, по сути, излагает концепцию о невозможности экономического роста. Свообразный закон Мальтуса звучит достаточно просто: “Закон этот состоит в проявляющемся во всех живых существах стремлении размножаться быстрее, чем это допускается находящимся в их распоряжении количеством пищи”<sup>8</sup>. Иными словами, в данной интерпретации экономический рост встречает объективную преграду, которая делает его невозможным, так как созданный продукт общества население полностью потребляет, причем его все равно недостаточно для полного удовлетворения потребностей. Поэтому экономическое развитие у Т. Мальтуса можно считать переходящим.

Данный подход к пониманию сущности экономического роста, по нашему мнению, является поверхностным, поскольку учитывает лишь экстенсивный фактор (рост численности населения). Если же рассматривать экономический рост, с точки зрения анализа простого и расширенного воспроизводства, то нельзя не упомянуть о взглядах К. Маркса на эту проблему. Некоторые экономисты с полным основанием утверждают, что К. Маркс в “Капитале” провел исследование экономического роста: “Теория воспроизводства общественного капитала К. Маркса - первое и непревзойденное глубокое исследование экономического роста...”<sup>9</sup> Действительно, проведенный К. Марксом анализ воспроизводства, экономических кризисов непосредственно есть не что иное, как исследование характера экономического роста, его динамики. “Периодическое обесценение наличного капитала, это имманентное средство капиталистического способа производства, сдерживающее накопление капитальной стоимости путем образования нового капитала, - нарушает сложившиеся отношения, в которых совершается процесс обращения и воспроизводства капитала, и по-

этому сопровождается внезапными приостановками и кризисами процесса производства”<sup>10</sup>.

Важное значение в изучении сущности экономического роста представляет теория экономического развития Й. Шумпетера, в которой он впервые в истории экономической мысли вводит понятие экономического роста, инновации и абсолютно по-новому рассматривает значение предпринимателя с точки зрения экономического роста<sup>11</sup>. По нашему мнению, *эволюционный подход* Й. Шумпетера подчеркивает важность качественного совершенствования процесса воспроизводства. В частности, он определяет функционирование рыночного механизма как динамическое взаимодействие монополии и конкуренции, основанное на нововведениях. Выдвинув концепцию цикличности как закономерности экономического роста, ученый приходит к выводу, что движущей силой развития являются инвестиции, которые способствуют внедрению новых технологий в производство.

Взаимосвязь инвестиций и экономического роста прослеживается и в кейнсианской теории, где центральной проблемой стали факторы, определяющие уровень и динамику национального дохода, его распределение. Стоит отметить, что в составе приоритетных особенностей работы Дж. Кейнса выделяются инвестиции, прирост которых выражается в эффекте мультипликатора, расширении совокупного эффективного спроса, а также активного вмешательства государства в экономику страны<sup>12</sup>.

Учитывая все вышеперечисленные положения теории Дж. Кейнса, представители неоклассической модели осуждают их, указывая на ограниченность данных взглядов и утверждая при этом, что кейнсианская теория органична, поскольку она рассматривает накопление капитала как единственный фактор роста, игнорируя качественные изменения в экономике, которые являются результатом научно-технического прогресса. Сами же неоклассики исследуют экономический рост с точки зрения взаимозаменяемых факторов производства - труда и капитала, утверждая при этом, что рыночная экономика внутренне устойчива и обладает свойством автоматического восстановления нарушенного равновесия, которое в свою очередь осуществляется путем изменения объемов производства, степени использования производственных мощностей. В связи с этим свободная конкуренция, основанная на изменении цен, не сможет привести в равновесие условия производства и распределения продукции<sup>13</sup>.

На наш взгляд, основные “слабости” неоклассической теории связаны с недооценкой ею роли труда в формировании стоимости товара. В частности, если в трудовой теории недооценивается роль рыночных регуляторов, то в теории предельной полезности - роль сферы производства. И вполне

очевидно, что этим следует объяснить смещение фокуса общественного внимания от показателя производительности труда к показателю обменного курса национальной валюты. Монетаристские догмы ограничиваются дефинициями, гласящими, что прибыль является предельным продуктом капитала, а заработная плата - предельным продуктом труда. В результате, по нашему мнению, такое "равновесие" сразу нарушается, если трактовать капитал как общественное отношение. В этом случае придется раскрыть механизм эксплуатации труда и признать, что прибыль - денежное воплощение неоплаченного труда рабочего, а заработная плата - денежное выражение стоимости и цены рабочей силы.

Таким образом, исходя из приведенных концепций содержания и сущности экономического роста, можно сделать вывод о том, что экономический рост до середины XX в. рассматривался учеными как количественное увеличение результатов функционирования народного хозяйства<sup>14</sup>. В частности, с ним связывалось возрастание материального изобилия, способность экономики более эффективно удовлетворять существующие и иные потребности, решать другие социально-экономические задачи. При этом господствовало убеждение, что экономический рост сам по себе неизбежно приведет к развитию человека.

Однако с конца 70-х гг. прошлого века понимание экономического роста, связанное только с увеличением материального богатства, с получением прибыли, с ростом валового национального продукта (ВНП), стало подвергаться сомнениям вследствие обострения экологических и других глобальных проблем современности. В результате чего такие сомнения послужили поводом для переосмысления сущности экономического роста с позиции его гуманизации, ориентации на человека.

Отметим, что в классических работах человек в экономическом развитии предстает как автономный индивид, движимый двумя природными мотивами, - своекорыстным интересом, эгоизмом<sup>15</sup>. И вплоть до возникновения теории и методологии институционализма роль человека как биосоциального существа в экономическом росте не рассматривалась и, конечно, такого понятия, как гуманизация экономического роста, не возникало вследствие приоритета экономических целей над человеческим развитием.

*Аксиологический подход* к пониманию социально-экономических процессов впервые обнаруживается у представителей институционализма, которые в свою очередь в качестве движущей силы общественного развития понимают институты, под которыми представители данной теории подразумевают или социальные явления, или проявления общественной психологии, мотивы поведения и способности мышления, а также правовые, этические и другие проявления<sup>16</sup>.

В соответствии с данным подходом Т. Веблен считает важнейшим недостатком современной экономической науки то, что она не рассматривает человека как личность, находящуюся в определенной социокультурной среде<sup>17</sup>. При этом он представляет человека биосоциальным существом, врожденные инстинкты и приобретенная психология которого заставляют его поступать тем или иным образом. Иными словами, поведение человека в свою очередь определяет уровень и специфику экономического развития<sup>18</sup>.

Кроме того, у каждого человека, помимо инстинктов, есть еще и резервы, исследованию которых посвятил свои работы Ф. Тейлор, создав систему "научного управления"<sup>19</sup>. В соответствии с данными взглядами экономический человек предстает уже не в абстрактной форме, связанной с максимизацией полезности, а как человек вполне конкретный - как наемный работник, в результате чего главными элементами этой системы являются профотбор рабочих кадров, система заработной платы, направленная на повышение производительности труда.

Впрочем, такая модель "экономического человека", сформулированная Тейлором, уже к концу 30-х гг. XX в. обнаруживает свои пределы в развитии общественного производства, потому что требуется учитывать не только способность человека к труду, но и подходить к человеку как к целостной личности с учетом совершенствования и использования его физических и интеллектуальных способностей. Данная идея находит свое отражение в *социально-техническом подходе*, сформированном группой американских ученых под руководством Э. Майо<sup>20</sup>. В центре их внимания была проблема активизации человеческого фактора в сфере материального производства: использование на рабочих местах не только материальных, но и морально-психологических стимулов; увеличение производительности труда; воспитание и утверждение добросовестного, ответственного и творческого отношения к труду, выполняемым операциям и функциям; развитие и совершенствование коллективных форм организации труда; введение новых, более прогрессивных форм оплаты труда.

Но уже впоследствии теория "человеческих отношений" как средство активизации человеческого фактора производства и преодоления отчужденности рабочих на производстве теряет свою привлекательность, поскольку назрела необходимость в более глубоком анализе развития человеческого фактора, в результате чего появляется теория "человеческого капитала", одним из авторов которой становится американский ученый Т. Шульц. Согласно данной концепции в поисках истоков роста производительности труда он выделяет самостоятельный фактор, некий параметр, который сначала получил название "остаточный фактор"<sup>21</sup>, отождествленный со способностями человека к труду.

Учитывая данный фактор, последователи Т. Шульца развивают концепцию человеческого капитала, под которым понимается совокупность знаний и квалификации, выполняющая двойственную функцию средств производства предмета длительного пользования<sup>22</sup>. В основе своей концепция “человеческого капитала” нацелена на изучение воздействия человеческого капитала на темпы роста стран в долгосрочном плане. Отметим, что она отражает новые реальности изменения системного качества экономики и позволяет определить важный источник экономического роста – знания и компетенцию – и изменить традиционные представления о роли образования, науки, здравоохранения.

Среди современных концепций выделяется теория человеческого развития, которая провозглашает важнейшей целью общественного прогресса развитие человека. Согласно данной теории повышение уровня производства – это только средство для достижения высшей цели – свободного развития человека. Поэтому практической задачей она объявляет обеспечение взаимосвязи между экономическим ростом и человеческим развитием. В данной связи концепцию человеческого развития следует оценить как крупный шаг в сторону понимания гуманизации экономики<sup>23</sup>.

Таким образом, проведенный анализ эволюции теоретических концепций экономического роста и его гуманизации показывает разнообразие подходов к раскрытию их экономической природы. Теоретико-методологические позиции различных школ и направлений (физиократов, классической, марксистской, неоклассической, кейнсианской, институциональной школ, меркантилизма) раскрывают определенные грани в исследуемом явлении. На наш взгляд, целесообразно применить интеграцию различных методологических подходов. В частности:

- использование аксиологического подхода позволяет использовать принцип антропоцентризма, в соответствии с которым человек, его цели, потребности и установки являются эпицентром социально-экономического развития;
- неоклассический подход обуславливает применение принципа рационального поведения субъекта и максимизации дохода, а также принцип системности, в соответствии с которым экономический рост следует рассматривать в системе отношений между субъектами экономики по поводу более эффективного использования ресурсов;
- эволюционный подход подразумевает реализацию инновационного принципа как основы экономического развития, что является базой для гуманизации экономического роста в перспективе;

- в рамках социально-технического подхода появляется возможность исследовать гуманизацию процесса производства, как важнейший элемент гуманизации экономического роста.

<sup>1</sup> См.: Кене Ф. Избранные экономические произведения. М., 1960. С. 149; Мальтус Т.Р. Опыт закона о народонаселении // Шедевры мировой экономической мысли. Петрозаводск, 1993. Т. 4. С. 105; Сей Ж.Б. Трактат политической экономии. М., 1896. С. 17, 58-63; Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1956. С. 208, 235.

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 12. С. 273-274

<sup>3</sup> Антология экономической классики. Т. 1. М., 1993. С. 290.

<sup>4</sup> Кене Ф. Указ. соч. С. 149.

<sup>5</sup> Смит А. Указ. соч. С. 208, 235.

<sup>6</sup> Там же.

<sup>7</sup> Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. М., 1993. С. 315.

<sup>8</sup> Мальтус Т.Р. Указ. соч. С. 105.

<sup>9</sup> Экономический рост в условиях монополистического капитализма: проблемы и противоречия / под ред. А.Г. Миллейского, С.М. Никитина. М., 1975, С. 5.

<sup>10</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Указ. соч. С. 273-274.

<sup>11</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М., 1982, С. 401.

<sup>12</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: пер. с англ. М., 1978. С. 115.

<sup>13</sup> См.: Domar E. Capital Expansion, Rate of Growth and Employment // *Econometrica*. 1946. Vol. 14; Harrod R. An Essay Dynamic Theory // *Econ. J.* 1939. Vol. 49. March; Классики кейнсианства. В 2 т. Т. 1. К теории экономической динамики / Р. Харрод. М., 1997.

<sup>14</sup> Гуманистические ориентиры России / Л.И. Абалкин [и др.]; Ин-т экономики РАН, Корпорация “Телевик”. М., 2002. С. 8.

<sup>15</sup> См.: Мальтус Т.Р. Указ. соч.; Рикардо Д. Указ. соч.; Смит А. Указ. соч.

<sup>16</sup> Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.

<sup>17</sup> Там же.

<sup>18</sup> Shult T.W. Investment in Human Capital. N.Y., 1971. P. 249.

<sup>19</sup> Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента: пер. с англ. М., 1991. С. 14.

<sup>20</sup> Mayo E. Social problems and industrial civilization. Boston, 1945.

<sup>21</sup> Shult T.W. Investment in Human Capital. N.Y., 1971. P. 249.

<sup>22</sup> Там же.

<sup>23</sup> Человеческое развитие. М., 2000. С. 49-50.

Поступила в редакцию 09.12.2010 г.

# Экономика и управление