

транзакционные издержки и издержки, связанные с организацией внутрифирменных транзакций. Рост фирмы будет рентабелен и оправдан до тех пор, пока внутренние организационные издержки будут ниже издержек по организации тех же транзакций на рынке.

К наиболее важным организационным издержкам фирмы Коуз относит: 1) издержки внутреннего планирования, т.е. определения того что, когда и как производить; 2) издержки (или потери), связанные с неверным распределением ресурсов; 3) издержки (или потери), связанные с отсутствием достаточной мотивации, которая слабее в крупных организациях по сравнению с малыми фирмами.

Существенный вклад в развитие теории организации внес Х. Саймон, книга которого «Административное поведение» вышла в свет в 1947 г. [6]. Если в рамках неоклассической теории центральной проблемой являлась организация эффективного производства, то у Саймона ею стала организация принятия управленческих решений, которая в большей степени относится к вопросу снятия ограничений роста фирмы, так как эффективная организация принятия решений уменьшает отрицательный эффект размера фирмы.

Теория Коуза получила дальнейшее развитие в трудах О. Уильямсона [6]. Он поддержал и развил идею Коуза о дополнительных затратах, связанных с организацией внутрифирменной транзакции, а также подверг основательному анализу бюрократические по происхождению пределы размеров фирмы.

Рассматривая проблему оптимального размера фирмы, Уильямсон выделяет четыре важнейших институциональных фактора, которые препятствуют росту фирм: 1) нарушение коммуникации и потеря контроля в силу ограниченной рациональности, вызванной неполнотой информации в условиях усложнения иерархической системы организации; 2) изоляция бюрократии с ее специфическими интересами как следствие разделения функций собственности и управления; 3) последствия специализации в виде снижения моральной заинтересованности работников, обусловленной трудностью понимания ими цели деятельности, а также слабым вкладом каждого из них в общее дело; 4) ограничение поощрения наемных работников по мере роста фирмы, вызванное необходимостью обеспечить адекватное вознаграждение высших менеджеров. Негативные последствия влияния этих факторов на размер фирмы делает вероятным то, что крупная фирма будет демонстрировать более низкую рентабельность, чем более мелкая фирма с той же продукцией.

Уильямсон также обращает внимание на то, что в практике существует два компенсирующих момента, которые смягчают отрицательные последствия вышеупомянутых факторов: специфичность активов, затрудняющая их преобразование во внутренние транзакции, и

совершенствование организации благодаря внедрению соответствующей организационной структуры управления.

Подводя итог, можно сделать вывод о ценности каждого из подходов в анализе размера фирмы и о необходимости их сочетания для получения более полной картины изучаемого явления.

Литература

1. Антология экономической классики. Т. 1. М., 1992.
2. Кочеврин Ю.Б. Эволюция менеджизма. М., 1985.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М., 2000.
4. Природа фирмы. М., 2001.
5. Сю К.К. Управленческая экономика. М., 2000.
6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996.
7. Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности. Т. 2. СПб., 1999.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Глеба Т.И., БГУ

Содержание современного воспроизводственного процесса определяет эволюция капитала. Понимание капитала в разные периоды времени зависит от достигнутого уровня производства, процесса взаимодействия человека со средствами производства в производственном процессе. Классическая политэкономия рассматривала этот процесс с позиций применения простого, неквалифицированного труда в сфере материального производства. Однако производство вещей само по себе не охватывает весь многогранный процесс человеческого труда, а представляет лишь один из его этапов. Сам процесс человеческого труда гораздо сложнее, он распадается на три этапа: разработку нового образца продукта, серийного производства этого продукта и обслуживания его потребления. Разделение общественного процесса труда на три этапа предопределяет разделение сферы трудовой деятельности людей на три специфические части: научно-техническую, производственную и сферу обслуживания.

В начале XX в. численность работников в первой сфере даже в развитых странах была невелика, а во второй в связи с развитием машинного производства возрастала. Доминирующим фактором общественного воспроизводства был физический капитал.

Возрастающая роль двух других сфер человеческой деятельности заставила пересмотреть натуралистическую, вещную трактовку капитала. Постепенно наряду с активами производственного назначения огромное значение приобретают финансовые активы и человеческий капитал.

Возрастающая значимость научно-технической сферы деятельности выдвигает в качестве доминирующего человеческого капитал. Человеческий капитал — важнейшая составная часть современного производительного капитала, сформированного в результате инвестиций и накоплений человеком определенного запаса здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности и эффективности производства и тем самым влияют на рост доходов конкретного человека [1, с. 10].

В структуре общего фонда развития, состоящего из инвестиций в обычный физический капитал, а также из вложений в человеческий капитал стремительно увеличивается доля последних компонентов, связанных с увеличением роли человеческого фактора [2, 3, 4, 5]. По данным за 1800-1913 гг. в совокупном фонде развития ведущих стран Запада доля производственного капитала достигала почти 4/5, а доля капитализированных расходов на образование, здравоохранение и НИОКР — примерно 1/5. Однако во второй половине XX в., и особенно в последние два десятилетия, отмеченные пропорции изменились. Если в начале века в развитых странах основные фонды по стоимости более чем вдвое превышали размеры накопленных инвестиций в человеческий капитал, то сегодня соотношение отмеченных компонентов качественно другое. При том, что физический капитал за последние 20-30 лет существенно увеличился в размерах и технологически значительно обновился, прежде всего, под влиянием НТР, по стоимости его удельный вес в среднем уже вдвое меньше удельного веса человеческого капитала. Знания, информация превращаются в ключевой ресурс, в главную производительную силу, важнейший элемент национального богатства. Расширение поля функционирования человеческого капитала лежит в основе перехода к новому типу общества, которое одни социологи именуют постиндустриальным, другие — информационным.

Информационный тип экономического развития предполагает иное рассмотрение общественного воспроизводства как системы, действующей по принципу «затраты-выпуск». Сами же понятия затрат и результатов общественного производства имеют принципиально иной смысл, в отличие от других типов экономического развития. Человеческий капитал, как комбинированная социально-экономическая категория ставит вопрос о необходимости учета социальной эффективности воспроизводства капитала.

Долгое время считалось, что достижение экономического роста непосредственно влечет за собой развитие человека и общества в целом. Однако нарастание бедности, социально-политической нестабильности и экологических проблем в современном обществе опровергло данное утверждение и заставило задуматься над проблемами формирования, сохранения, развития и реализации человеческого потенциала. В связи с этим наметилась тенденция к необходимости учета социальной эффективности воспроизводства капитала как важнейшего приоритета. Общественная среда, обеспечивающая экономическую эффективность, соответственно должна быть также трансформирована в такую общественную среду, которая обеспечивает переход от экономической эффективности к социальной эффективности воспроизводственного процесса.

Таким образом, современный воспроизводственный процесс охватывает природную, производственно-технологическую, институциональную и социальную сферы общества. Взаимодействие этих сфер меняет структуру общества, систему экономических отношений, совокупность системообразующих его институтов. Следовательно, сегодня состав национального богатства определяет сумма человеческого, физического, природного и общественного капиталов.

На основании такой расширительной трактовки национального богатства, Всемирный банк произвел экспериментальные денежные оценки названных компонентов национального богатства в мире. В среднем человеческий капитал занимает 64 %, природный — 20 % и физический — 16 % [6, р. 9-25]. Состав национального богатства Республики Беларусь по имеющимся оценкам Всемирного банка на начало трансформационного периода был следующим: человеческий капитал — 79 %, природный — 10 %, физический — 11 % [7, р. 32]. Общественный капитал отражает инфраструктуру и общественные институты, которые в отличие от других факторов, сегодня не могут быть измерены и поэтому пока остаются вне эмпирического анализа.

Таким образом, на момент преобразований Республика Беларусь располагала значительным человеческим потенциалом. Несмотря на неблагоприятные тенденции в развитии экономики, расходы на образование и здравоохранение, являясь приоритетными направлениями финансирования государственного бюджета Республики Беларусь, позволили сохранить и в некоторой степени даже приумножить имевшийся человеческий потенциал. Однако значительный человеческий потенциал, тем не менее, не отразился на результатах социально-экономического развития страны в трансформационный период. Сам по себе человеческий потенциал еще не обеспечивает эффективное функционирование национальной системы хозяйствования.

Чтобы использовать имеющийся человеческий потенциал в обществе необходимы соответствующие структуры, способные организовать, управлять, распоряжаться и обеспечивать трансформацию его результатов в реальный воспроизводственный процесс. В передовых странах мира этот процесс вышел на качественно новый этап, который характеризуется не только разнообразием организационных и правовых форм, но и активной коммерциализацией результатов интеллектуального труда.

Экономическая система требует быстрого и гибкого реагирования на изменения конъюнктуры, приспособления производства к новым условиям и потребностям. В Республике Беларусь пока еще не создана обстановка, стимулирующая эффективную научно-техническую и инновационную деятельность. На сегодняшний день в Беларуси, несмотря на номинальное признание важности научной деятельности и интеллектуального капитала в обществе, отсутствуют национальные стратегии по технологическому и инновационному развитию, а главное — организационно-правовые и экономические условия, необходимые для реального привлечения человеческого потенциала для развития и целесообразной перестройки национальной системы хозяйствования, изменения структуры экспорта Беларуси, в котором в настоящее время наукоемкая продукция занимает незначительные позиции.

В условиях экономического кризиса наблюдаются структурные перекосы, сопровождающиеся ликвидацией передовых наукоемких структур, свертыванием научных исследований. Резкий спад физических объемов производства удорожает наукоемкие вещественные факторы производства по сравнению с рабочей силой. В результате ограничивается использование машин, дешевый низкоквалифицированный труд замещает новую технику. Это подрывает спрос предприятий на научно-технологическую информацию, овеществленную как в информационных ресурсах, так и в новых средствах производства. Инфляционные процессы провоцируют бегство капитала в отрасли с быстрым оборотом, порождая дефицит инвестиций в наукоемких отраслях, требующих долгосрочных и масштабных инвестиций. Таким образом, человеческий потенциал оказывают все меньшее воздействие на результаты социально-экономического развития страны.

Узость внутреннего рынка наукоемкой продукции, неспособного обеспечить стабильное ее производство, требует системы действий государства, направленных на поддержание сферы информационного производства, не имеющей в период кризиса реальных стимулов, вытекающих из природы рыночных отношений. Следовательно, пока рост информационного производства не будет вызван устойчивым спросом на его продукцию, приемлемый технологический уровень производства должен поддерживаться усилиями государства. В сложившихся условиях мобилизация накопленных ресурсов государством и направление их на

интенсификацию воспроизводства в виде государственных капиталовложений является решающим фактором реализации имеющегося интеллектуального потенциала страны.

Отсутствие ряда необходимых организационных структур и потребность в их скорейшем формировании способствовали активизации нормотворчества Президента, Правительства, министерств и ведомств в области инновационной политики. По вопросам формирования, развития и реализации человеческого потенциала в Республике Беларусь принимается множество решений, издается большое число нормативно-правовых актов, которые, однако, часто не согласованы друг с другом, затрудняют применение их на практике. На сегодняшний день в республике не выработан правовой механизм, обеспечивающий условия эффективного использования человеческого потенциала в системе общественного воспроизводства.

Литература

1. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Курганский С.А. Методология человеческого капитала // Экономика образования. Международный периодический научный журнал. 1999. № 1.
2. Goldsmith R.W. Comparative National Balance Sheets. A Study of Twenty Countries, 1688-1978. Chicago, 1985.
3. World Bank. World Tables, 1994.
4. World Bank. World Development Report, 1991-2000.
5. UNDP. Human Development Report, 1990-1999.
6. Expanding the Measure of Wealth, The World Bank, Wash. 1997.
7. Expanding the Measure of Wealth, The World Bank, Wash. 1999.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В СИСТЕМЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Головенчик Г.Г., БГУ

Распределительные отношения в период становления рыночной экономики являются органической частью всей системы рыночных производственных отношений. Их сущность определяется многоукладностью собственности на средства производства. Опосредуя связь производства и потребления, рыночные распределительные отношения обеспечивают: во-первых, возмещение стоимости (цены) рабочей силы и формирование личных, коллективных и общественных материальных интересов членов общества в максимально эффективном участии в общественном производстве независимо от форм собственности;