

Навруз-Зода Б.Н., Навруз-Зода Л.Б.

Бухарский государственный университет, г. Бухара, Узбекистан

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Статья посвящена обоснованию предпринимательской концепции развития человеческого капитала, базирующаяся на формировании предпринимательских способностей индивида. Авторами разграничиваются предпринимательский и менеджерский пути реализации предпринимательских способностей человека на микроэкономическом уровне как особого товара. В заключительной части статьи рекомендуется три последовательного этапа превращения предпринимательских способностей в человеческий капитал.

Article is devoted a substantiation of the enterprise concept of development of the human capital, based on formation of enterprise abilities of the individual. Authors differentiate enterprise and management ways of realization of enterprise abilities of the person on a microeconomic level as special goods. In a final part of article it is recommended three consecutive stages of transformation of enterprise abilities of the person in the human capital.

Термин «человеческий капитал» достаточно прочно вошёл в современную экономическую литературу. Термин «человеческий капитал» достаточно прочно вошёл в современную экономическую литературу, появившись впервые в работах Теодора Шульца, который заявлял, что улучшение благосостояния бедных людей зависело не от земли, техники или их усилий, а скорее от знаний. Т.Шульц назвал этот качественный аспект экономики «человеческим капиталом», за это открытие он получил Нобелевскую премию в 1979 году. Он предложил следующее определение человеческого капитала: «Все человеческие способности являются врожденными или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющих его врожденные способности. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [11].

Существует множество подходов к определению человеческого капитала как экономической категории, так как она является очень сложной и многогранной.

В широком смысле человеческий капитал представляет собой человеческий потенциал во всем его многообразии, который может быть направлен на созидание благ. При этом, "человеческий потенциал", представляет собой обобщенную, собирательную характеристику ресурсов, привязанную к определенному месту и времени. Человеческий потенциал состоит из двух составляющих: трудовой потенциал и творческий потенциал.

В узком смысле «человеческий капитал» выступает как качество функционирующей рабочей силы, то есть мера ее полезности, источник доходов для человека, предприятия и государства. Человеческий капитал С.А.Дятловым рассматривается как «сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определённый запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и производства, и тем самым влияют на рост доходов (зарботков данного человека)» [3, 83].

Следует отметить, что одной из главных проблем экономической теории с момента ее возникновения в качестве научной дисциплины была оценка производственных способностей человека. Ученые-экономисты в разное время предлагали для этого использовать самые разнообразные методы и инструменты. Данные подходы нашли свое отражение в разработке таких понятий как: «ценность человека», «стоимость труда», «стоимость товара рабочая сила», «стоимость услуг труда», «стоимость человеческого капитала», «цена услуг человеческого капитала», «стоимость образовательного фонда», «стоимость жизни» и др. Однако учеными-экономистами не достаточное внимание уделены категории «предпринимательским способностям», которая тоже может служить в качестве важного понятия, отражающая суть человеческого фактора на микроэкономическом уровне. Ибо эффективное развития фирм во многом определяется накопленными и реализованными предпринимательскими способностями работников как компонента человеческого капитала фирмы.

Наиболее обстоятельно проблему использования предпринимательских способностей работников рассматривал Й. Шумпетер. Именно благодаря его исследованиям на предпринимателя стали смотреть как на центральную или ведущую фигуру экономического развития, движущую силу прогресса. Принципиально новый подход к определению содержания нововведений стал, пожалуй, самым существенным вкладом его в разработку теории производственных ресурсов и предпринимательства. Результат использования предпринимательских способностей как ресурса у Й. Шумпетера всегда соотносится с идеями нововведений. При этом способ и содержание производственной деятельности находятся в очень обширных границах многообразных процессов, связанных с осуществлением новых комбинаций ресурсов. Отталкиваясь от чисто технологических вариантов новых комбинаций ресурсов, он значительно расширил сферу и способы их комбинирования, что адекватно расширяет и сферу приложения предпринимательских способностей работников [9, 193]. Дж. Кларк четко выделял четвертый фактор производства – предпринимательские способности работников [6, 23].

Методологическую основу предпринимательской концепции человеческого капитала составляют две теории (см: рис. 1):

- 1) теория человеческого капитала;
- 2) теория предпринимательства.

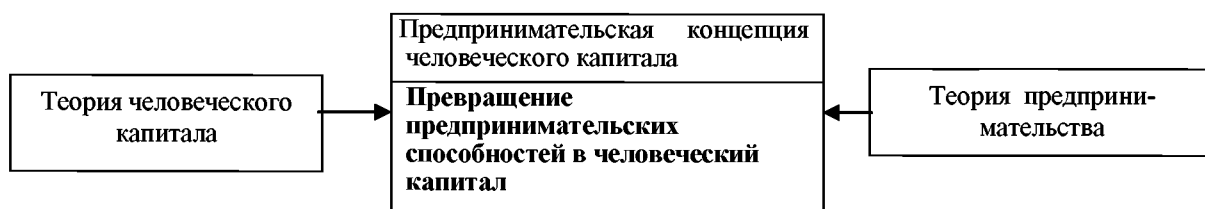


Рис.1. Методологические основы предпринимательской концепции человеческого капитала.⁷

Предпринимательская концепция человеческого капитала, согласно нашему мнению, базируется, с одной стороны на положения теории человеческого капитала связанного с превращением производительных способностей человека в источник дохода и с другой - положения теории предпринимательства, связанного с формированием предпринимательских способностей как фактора производства. В результате интеграции этих двух экономических теорий формируются предпринимательские способности профессиональных менеджеров и маркетологов, управленческий труд которых способен приносить предпринимательский доход.

Предпринимательская концепция человеческого капитала имеет 5 составляющие:

- 1) *ресурсная*, имеющая форму предпринимательских способностей как экономический ресурс;
- 2) *товарная*, имеющая форму предпринимательских способностей как особого товара;
- 3) *функциональная*, выступающая в виде предпринимательских способностей как фактор производства;
- 4) *коммерческая* – предпринимательские способности как форма реализации человеческого капитала;
- 5) *капитализированная* – предпринимательские способности как органическая составная часть человеческого капитала.

При этом, следует выделить два условия превращения предпринимательских способностей работников в человеческий капитал фирмы:

1. *Развитие теории предпринимательства.* На основе развития теории и практики менеджмента и маркетинга, формирование класса профессиональных менеджеров и маркетологов, в результате чего предпринимательские способности персонала формировался в качестве особого личностного фактора производства и отделившиеся от рабочей силы, становится объектом купли-продажи .

2. *Качественное изменение капитала в результате эволюции его теории.* В результате чего капитал - как стоимость, приносящая прибавочную стоимость

⁷ Источник: Разработка авторов.

(самовозрастающая стоимость) превращается в бизнес как в дело, приносящее прибыль (предпринимательский доход).

В условиях рыночной экономики в результате развития бизнес менеджмента и маркетинга происходят изменения в составе и структуре факторов производства. Изучение количественных и качественных изменений факторов производства требует рассмотрения человека как хозяйствующего субъекта. Человек в этом качестве в системе бизнеса может владеть двумя экономической способностью:

1. **Способность к труду**, которая имеет общечеловеческий характер, проявляется в результате практического применения рабочей силы и состоит из физического и умственного труда.

2. **Предпринимательские способности**, которые являются творческими способностями хозяйствующего человека и проявляются в таких его качествах как инициативность, организаторство, новаторство, умение рисковать, наличие коммерческой хватки и владение маркетинговых навыков.

Следует отметить, что предпринимательские способности на поверхности микроэкономики выступают как особый товар, имеющий потребительную и меновую стоимость. Потребительная стоимость особого товара «предпринимательской способности» выражается в способности собственника (предпринимателя, менеджера) создавать такие товары и услуги, которые соответствуют рыночным запросам потребителей и смогут, приносить прибыль. Потребительная стоимость предпринимательской способности как особого товара проявляется в вышеуказанных качественных характеристиках предпринимателя. Что касается меновой стоимости этого особого товара, то она проявляется в способах реализации предпринимательской способности на микроэкономическом уровне, в процессе производства. Нами рекомендуется различать два способа ее реализации:

1. **Предпринимательский способ реализации предпринимательских способностей**, при котором предприниматель организует свое дело в форме единоличного владения или товарищества, непосредственного управляет своим бизнесом и сам распоряжается своим доходом.

2. **Менеджерский способ реализации предпринимательских способностей**, который предполагает корпоративное применение качества предпринимателя в рамках акционерного общества в форме наемного профессионального управляющего, где от собственника отделяется менеджер. Здесь речь идет о предпринимательской способности как специфическом личном факторе производства.

Особенностью личных факторов производства, по-нашему мнению, заключается в наличие двух их состояний: **применяемость и потребляемость**. Применяемые в производство личные факторы производства характеризуют их потенциальное состояние и имеют форму «рабочей силы» и «предпринимательской способности». В этом состоянии они будут функционировать как ресурсы. Использование ресурсов рабочей силы и предпринимательских способностей способствует экономическому развитию общества. Формирование таких ресурсов является важная государственная задача. Чем больше в государстве квалифицированных работников, специалистов и опытных предпринимателей, менеджеров, тем динамичнее и эффективнее будет развиваться бизнес. Потребляемые в производство личные факторы производства характеризуют их реальное состояние и имеют форму «труда» и «предпринимательства».

Предпринимательские способности достаточно редки и своеобразны для того, чтобы относить их просто к факторам производства, поэтому более справедливо отнести их к организационно-предпринимательскую составляющую человеческого капитала. При этом следует различать понятия «предпринимательский капитал» и «организационно-предпринимательский человеческий капитал». Под предпринимательским капиталом понимается «совокупность элементов производительного капитала (постоянного и человеческого), направленного на создание товаров (материальных благ, услуг) с целью получения прибыли» [1, с. 10]. Предпринимательский капитал характеризует средства, вкладываемые прямо или косвенно в производство товаров или услуг, в бизнес вообще с целью получения дохода преимущественно в виде прибыли; представлен прямыми и портфельными инвестициями.

Что касается «организационно-предпринимательского человеческого капитала», то он характеризует качества специфического труда предпринимателя и менеджера (предпринимательских способностей). Предприимчивость и деловая сметливость, новаторство, организаторские способности и высокая ответственность, чувство бережливости и экономии, умение разумно рисковать, энергия и сила воли требуются для ведения бизнеса или управления. Предпринимательские привилегии - владение огромными ресурсами, ноу-хау, коммерческими секретами позволяют превратить их в особый вид человеческого капитала - организационно-предпринимательский капитал.

Уровень предпринимательских способностей воплощается в величине собственного и контролируемого капитала, что позволяет выделить малый, средний и крупный бизнес. Качество предпринимательских способностей оценивается по эффективности использования капитала и устойчивости прогрессивного развития бизнеса. Интервалы прибыльности вложений капитала и темпы экономического роста компаний свидетельствует о реальной капитализации организационно-предпринимательских способностей. Организационно-предпринимательский капитал - один из наиболее перспективных и важных видов человеческого капитала. Инвестиции в его развитие являются все более продуктивными.

Нами рекомендуется три последовательного этапа превращения предпринимательских способностей в человеческий капитал.

1. Этап: *Накопление предпринимательских способностей как особого экономического ресурса*. В состав данного ресурса следует включать, прежде всего, собственно предпринимателей; всю предпринимательскую инфраструктуру страны, а также предпринимательскую этику и культуру. В целом предпринимательский ресурс можно охарактеризовать как особый механизм реализации предпринимательских способностей людей, основанный на действующей модели рыночной экономики.

2. Этап: *Функционирование предпринимательских способностей как фактора производства*, т.е. коммерческая реализация предпринимательских способностей в производство, проявляющиеся в открытие своего дела, наняться на работу в качестве менеджера, заниматься организацией и управления бизнесом.

3. Этап: *Капитализация предпринимательских способностей персонала*, которая проявляется в наращивание стоимости бизнеса, повышение инновационной активности предприятия, увеличение полезных эффектов ПС за счет роста предпринимательской активности предприятия.

Таким образом, теорию человеческого капитала можно взять на вооружение в качестве эффективного инструмента модернизации экономик в условиях поэтапного перехода в социально-ориентированную рыночную экономику. Ибо развитие человеческого капитала является реальной альтернативой сырьевой специализации страны и способствует переходу к инновационной экономике.

Литература:

1. Волков Р. Л. Предпринимательский капитал и его формирование в российской экономике переходного периода: Дисс. ... канд. экон. наук. - М., 1999 . <http://www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/1682/>.
2. Беккер Г. С. Человеческий капитал (главы из книги). //США: ЭПИ, 1993, № 11-12.
3. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. - СПб., 1994.
4. Капелюшников Р.И.. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению// США: экономика, политика, идеология. - № 11, 1993.
5. Кастосов М.А., Иванова Н.Ю. Предпринимательские способности как фактор экономического роста. // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество), № 1, 2006. - С. 1-8.
6. Кларк Дж. Распределение богатства. - М: Экономика, 1992.
7. Мокрушин П.В. Эволюция понимания сущности предпринимательских способностей персонала как важного производственного ресурса. // Вестник Тихоокеанского гос. экономического университета. № 3. 2007. - С. 85-93.
8. Смирнов В.Т., Скоблякова И.В. Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике. <http://creativeconomy.ru/library/prd165.php>.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). - М.: Прогресс, 1982.
10. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. 2-nd ed. Chicago: UCP, 1980. Ch.3 P.108 - 158.
11. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research". - N.Y., 1971.