

ДИСКУСИЙНЫЙ КЛУБ

С. А. Полковников,
г. Луганск

НАНОЭКОНОМИКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важнейшими научными или практическими задачами

Мировой опыт и практика ведения хозяйства показывают, что самым важным компонентом экономической системы является существование и взаимодействие множества крупных, средних и малых предприятий, оптимальное их соотношение. Наиболее динамический элемент в структуре народного хозяйства — малое предпринимательство.

Изменение качества среды бизнеса, придание ей стимулирующего характера, особенно в инновационной сфере, а по сути — формирование нового подхода к развитию предпринимательства требуют переосмысления исходных понятий «предпринимательская деятельность», «предприятие», «бизнес», «хозяйственная деятельность». Их «размытость» ведет к вырождению многообещающих идей в малопродуктивные действия с неверно сфокусированной направленностью [1, с. 5].

Анализ последних исследований и публикации, в которых начато решение проблемы и на которые опирается автор

Безоглядное следование западной научной традиции закрепилось и в учебниках современной постсоциалистической экономики, где «экономическая теория анализирует хозяйственную жизнь на двух уровнях», макро- и микро-, дихотомия которых как большого и малого представляется весьма расплывчатой [2, с. 28—29] и не способствует решению проблемы исследования хозяйственных систем с учетом сложности их строения [3, с. 41]. Отечественными разработками предлагается новая, девятиуровневая классификация строения глобальной экономики (табл. 1). [Там же, с. 49—51]

Первый уровень назван «наноуровнем», и в нем действуют субъекты малого предпринимательства в статусе физических лиц.

Субъекты малого предпринимательства в других организационных формах занимают третий уровень с названием «миниуровень».

Процессы, протекающие в наноуровне, получили название «наноэкономика».

Задача наноэкономики — объяснять и прогнозировать экономическое поведение человека, определять внутренние и внешние доминанты и факторы его по-

ведения в различных экономических ситуациях, в том числе с точки зрения рациональности и иррациональности [4, с.319].

На сегодняшний день весьма актуальной стала проблема совершенствования так называемого инновационного поведения.

Инновационное поведение — инициативный тип индивидуального или коллективного поведения, связанный с систематическим освоением социальными субъектами новых способов деятельности в различных сферах общественной жизни либо созданием новых объектов материальной и духовной культур. Являясь средством осуществления инноваций социальных и относясь к активным типам поведения, инновационное поведение выступает основным способом развития [5, с. 218].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья

Проблемы формирования нового подхода к развитию предпринимательства фокусируются в наноровне глобальной системы хозяйствования.

Следовательно, требуется уточнение самого понятия развития применительно для данной «выгородки на поле экономической науки» и систематизация доминант, определяющих поведение индивида в условиях инновационных процессов.

Формулирование целей статьи (постановка задачи)

Целью данной статьи является исследование подходов к организации управления развитием средствами малого предпринимательства.

Основной материал исследования с полным обоснованием полученных результатов

Современный подход к исследованию понятия «развитие» включает три взаимосвязанные характеристики: изменение, рост, улучшение [6, с. 9].

Поскольку экономика является одной из важнейших сфер жизнедеятельности, нужно выделить специфические характеристики экономического развития из общего контекста развития сообщества.

Во-первых, экономическое развитие — последовательная проходящая определенные стадии деятельность в целях достижения частных и групповых интересов путем эффективного управления имеющимися ресурсами.

Структура глобальной экономики

Уровни хозяйства	Структура
L9 Мега-уровень	Мировое хозяйство как совокупность всех взаимодействующих уровней: отраслевых, межотраслевых, территориальных комплексов, предприятий, их подразделений и работников.
L8 Мезо-уровень 4	Мировое хозяйство/народное хозяйство – мезохозяйство I уровня: Интеграционные специализированные и региональные союзы и объединения, охватывающие хозяйства различных групп стран, ТНК.
L7 Макро-уровень	Народное хозяйство отдельной страны
L6 Мезо-уровень 3	Народное хозяйство/ Предприятие = мезохозяйство II уровня: Региональные, территориально-отраслевые, отраслевые и межотраслевые комплексы и объединения, ФПГ
L5 Микро-уровень	Предприятия и их объединения производящий конечный продукт
L4 Мезо-уровень2	Многоотраслевые, специализированные или территориальные производства как группы подразделений предприятий, выпускающие обособленные виды его конечного продукта
L3 Мини-уровень	Субъекты предпринимательской деятельности, специализированные функциональные подразделения с их частичным продуктом и инфраструктурными услугами
L2 Мезо-уровень1	Профессиональные группы работников одной специальности. Трудовые коллективы
L1 Нано-уровень	Физические лица – предприниматели; Трудящийся работник, осуществляющий конкретную, активную целесообразную, универсальную, созидательную, опосредованную деятельность по преобразованию предметов природы в блага и затраты, соответствующие общественным потребностям

Во-вторых, как и иные виды коллективной деятельности, экономическое развитие предполагает: постановку целей; определение состава участников, характера и порядка их взаимодействия; оценку сложившейся ситуации и возможных последствий принимаемых решений; поиск новых комбинаций имеющихся ресурсов и возможностей вовлечения новых ресурсов.

В-третьих, поскольку участниками экономического развития являются конкретные люди, то способы достижения целей, и организационные формы развития обусловлены поведенческими/институциональными рамками, иными словами, сложившимися правилами игры. Сами «правила поведения» и конкретные действия участников ограничены ресурсами, которыми располагает сообщество для реализации принятых проектов развития.

В-четвертых, экономическое развитие предпола-

гает действия, которые ведут к повышению производительности, расширению выбора товаров и услуг для производителей и потребителей [3, с. 103].

Зачастую термин «экономическое развитие» используют как синоним экономического роста. Хотя между этими понятиями есть определенная связь, специалисты настойчиво напоминают: «экономический рост может происходить без развития, а развитие без роста» [6, с. 106].

В первую очередь зафиксируем взаимосвязь между целями и результатами развития. Определение цели трактует её как один из элементов поведения и сознательной деятельности человека, характеризующий предвосхищением в мышлении результатов деятельности и путей ее реализации с помощью определенных средств. Цель выступает как идеальное описание результата деятельности, а сама деятельность — как процесс достижения цели. В. И. Ляшенко предлагает

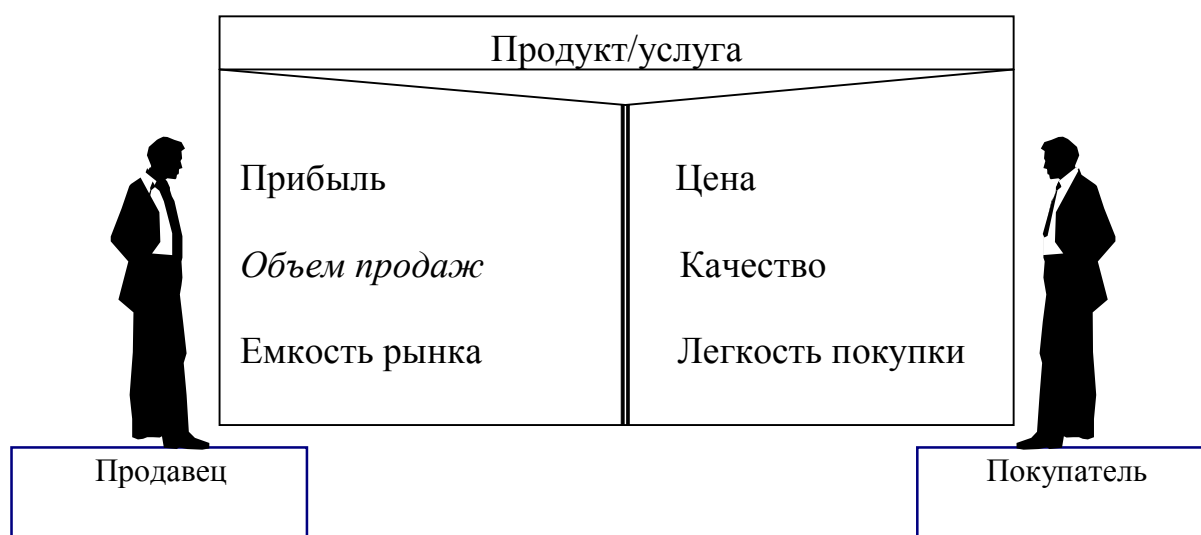


Рис. 1. Основные критерии в процессе купли-продажи

цели и результаты развития рассматривать как совокупность трех элементов: продукт/услуга, занятость, «внешние эффекты» [3, с.105].

Поскольку цели и результаты должны быть измеримы, указанные три элемента следует рассматривать как три информационных блока для формирования критериального аппарата.

Продукт/услуга. Любой товар на рынке, как известно, имеет двойственную природу, поскольку на него с разных позиций смотрят два субъекта рыночных отношений: продавец и покупатель. У каждого из них свой набор критериев, по которому каждый принимает решение: продавать, не продавать; покупать, не покупать (рис. 1). Покупатель принимает решение преимущественно по соотношению «цена—качество». Иногда на предпочтение влияет легкость покупки и иные параметры процесса обмена.

Продавец, ориентируясь на цену рыночного равновесия, регулирует объем продаж и величину прибыли.

Как уже отмечалось, по показателю объема продаж мы не сможем узнать, в каком режиме идет процесс обмена: в режиме экономического роста или в режиме экономического развития.

Для задачи экономического развития объем продаж относится к ложным сигналам рынка, о которых нас предупреждает Р. И. Капелюшников [7, с. 24—25].

Внимательно нужно отнестись и к прибыли.

Спонтанное и бурное развитие рыночных отношений не требовало особенного внимания к генезису прибыли, которая представляет собой «смесь» прибыли, получаемой из обращения капитала и капитализированной прибавочной стоимости.

Согласно Й. Шумпетеру, инновация является

главным источником прибыли: «прибыль, по существу является результатом выполнения новых комбинаций», «без развития нет прибыли, без прибыли нет развития» [8, с. 56].

Определенные сомнения вызывает последний тезис. Известно, что прибыль можно получать и в сфере обращения. Именно прибыль, полученная в сфере обращения, является одним из источников ложных сигналов, способных загнать экономическую ситуацию в состояние кумулятивного ухудшения.

Нужно обязательно принять во внимание замечание К. Маркса: «... движущим мотивом и определяющей целью капиталистического процесса является возможно большее... производство прибавочной стоимости...» [9, с. 342].

Если следовать К. Марксу, тезис Й. Шумпетера приобретает вид «без развития нет прибыли (капитализированной прибавочной стоимости), без прибавочной стоимости нет развития».

Таким образом, обязательно нужно проверять: является ли прибыль результатом капитализации прибавочной стоимости.

Прибыль указанного качества в сочетании с растущей емкостью рынка являются надежным критерием экономического развития предприятия.

Занятость. В данном блоке должен присутствовать такой показатель социодинамики, как соотношение наемных работников и предпринимателей. Трактовка «*Развитие как рост*» требует введения показателя технического совершенства производства: соотношение обычных и высокотехнологичных рабочих мест.

«Внешние эффекты». Содержание этого блока наилучшим образом раскрывают Цели Развития

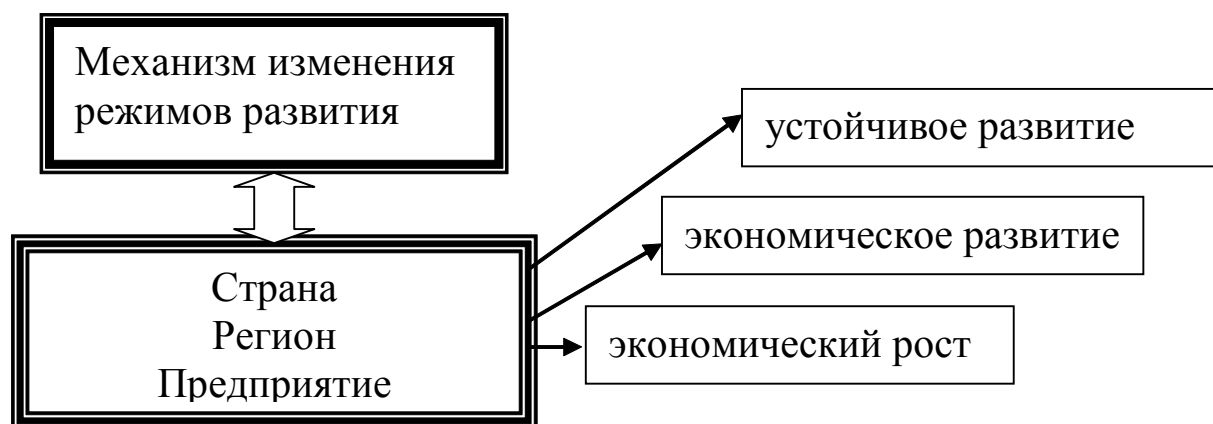


Рис. 2. Принципиальная схема управления развитием

Таблица 2

Сравнение «целей-результатов»

Содержание информационных блоков			Примечание
Экономические	Социальные	Прибыль	По Хозяйственному кодексу
Продукт/услуга	Занятость	«Внешние эффекты»	По В. И. Ляшенко

Тысячелетия. На Саммите Тысячелетия ООН в 2000 году лидеры большинства стран мира приняли в Декларации Тысячелетия 8 Целей Развития Тысячелетия. Украина с учетом особенностей национального развития адаптировала 6 целей и определила их стратегическими ориентирами развития до 2015 г.:

1. Преодоление бедности.
2. Обеспечение качественного образования на протяжении жизни.
3. Устойчивое развитие окружающей среды.
4. Улучшение здоровья матерей и снижение детской смертности.
5. Ограничение расширения ВИЧ-инфекции/СПИДа и туберкулеза, начать тенденции сокращения их масштабов.
6. Обеспечение гендерного равенства [10, с. 223].

Единой философской основой Целей Развития Тысячелетия является концепция устойчивого развития принятая на саммите в Рио-де-Жанейро в 1992 году. Концепция устойчивого развития, несмотря на множество спорных моментов, стала одной из наиболее влиятельных стратегий развития человечества.

В 2002 году на саммите в Йоханнесбурге принимается «План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию», в котором государствам рекомендуется «...срочно предпринять шаги для достижения прогресса в разработке

национальных стратегий устойчивого развития и начать их осуществление к 2005 году» [11, с. 87].

В Украине явно выраженного движения в этом направлении не наблюдается. Однако получили распространение программы и стратегии социально-экономического развития, идеология которых достаточно близка концепции устойчивого развития.

Таким образом, представляется возможным зафиксировать по меньшей мере три режима развития предприятия, региона, страны: экономический рост, экономическое развитие, устойчивое развитие.

На схеме (рис. 2) для наглядности выделены только основные уровни хозяйственной системы. Для обстоятельного анализа потребуются данные табл. 1.

Хозяйственный кодекс Украины определяет предпринимательство как «самостоятельную, инициативную, систематическую, на собственный риск хозяйственную деятельность, которая осуществляется субъектами хозяйствования (предпринимателями) с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли» [12, с. 17].

Как видно из табл. 2, регламентируемый характер деятельности украинского предпринимательства достаточно близок к параметрам устойчивого развития.

Если обратить внимание на то, что ранее по закону Украины «О предпринимательстве» цель деятель-

ности предпринимательской деятельности определялась только прибыль, то можно сказать, что закон фиксирует ожидания общества от данной социальной группы.

Накануне принятия Хозяйственного кодекса много говорилось о социально ориентированной экономике, в результате мы получили расширенный критерийный аппарат для оценки характера предпринимательской деятельности.

Теперь, когда много говорится об устойчивом развитии, вполне уместно вписать в пустующую ячейку табл. 2 два слова — «прибавочная стоимость».

Чтобы прибавочная стоимость стала действенным инструментом устойчивого развития, т.е. надежно корректировать доминанты и факторы инновационного поведения предпринимателей, необходимо определить, в каких структурных элементах хозяйственного механизма она производится, какими способами производится и как ее измерить.

В последнее время интерес к теории прибавочной стоимости К. Маркса возрос, и отношение к ней колеблется от крайне критического до конструктивно взвешенного.

В. Н. Костюк возмущенно пишет: «Можно, как мы показали, принять либо его теорию прибавочной стоимости, либо его теорию экономического развития под воздействием НТП. Каждая из них имеет свои достоинства. Однако нельзя принять одновременно обе эти теории, поскольку их посылки несовместимы» [13, с. 1].

Э. В. Ильенков отмечает: «Метафизик (т.е. человек, не признающий другой логики, кроме формальной), принципом которой является запрещение противоречия, запрещение совпадения взаимоисключающих теоретических определений в понятии вещи» [14, с. 3].

Значит, возмущение В. Н. Костюка вызвано не содержательной частью Марксовых теорий, а неверно подобранным методологическим инструментарием.

Диалектический подход состоит в том, чтобы исследовать динамику конфликта противоречивых теорий.

Применительно к анализу категорий стоимости и ее производных диалектический подход требует навыков фиксации проявлений этих категорий в процессах удаленных от места их происхождения: «И эта стоимость, скрытая экономическая *сущность* каждого товара, та самая объективная реальность, которая в обмене не создается, а только *про-является*, в другом товаре только отражается как в «зеркале», т.е. «рефлектируется»» [14, с. 5].

Таким образом, категории стоимости и прибавочной стоимости являются своеобразными «анти-

призраками» обыденной жизни. Если мы подозреваем, что рядом с нами призрак, то мы заглядываем в зеркало. Отразился — все нормально. Не отразился, значит, призрак.

Здесь все наоборот. Мы думаем, что в комнате нет никого. Глядя в специальное «зеркало», а там стоим.

Поскольку и стоимость, и прибавочная стоимость не имеют материальной субстанции, отразить их могут тексты и модели, построенные по определенному алгоритму с помощью специально подобранных для этой задачи терминов, категорий, понятий.

К. Маркс писал: «...прибавочная стоимость не может возникнуть из обращения; следовательно, для того чтобы она возникла за спиной обращения, должно произойти нечто такое, чего не видно в самом процессе обращения» [9, с. 176]. То есть он фиксирует наше внимание на сфере производства, которая сконцентрирована на трех уровнях структуры глобальной экономики: L5 — Микроуровень, L3 — Миниуровень, L1 — Наноуровень.

Причем обращает внимание не на производство товаров и услуг: «...потребительную стоимость никогда нельзя рассматривать как непосредственную цель капиталиста» [9, с. 164], а на «...самое ... существо... производство прибавочной стоимости» [9, с. 517].

Прибавочная стоимость, получаемая за счет удлинения рабочего времени, имеет название «абсолютная прибавочная стоимость».

Прибавочная стоимость, получаемая за счет внедрения достижений научно-технического прогресса, — «относительная прибавочная стоимость».

А далее — парадоксальное замечание: «С известной точки зрения разница между абсолютной и относительной прибавочной стоимостью представляется вообще иллюзорной» [10, с. 519].

«Известная точка зрения» состоит в том, что независимо от вида манипуляций составными частями рабочего дня, т.е. необходимого и прибавочного времени, это все равно один способ производства прибавочной стоимости — *эксплуатация человека (наемного работника) человеком (работодателем)*.

Наверное, можно принять во внимание утверждение, «что степень эксплуатации наемных работников, выведенная в «Капитале» К. Марксом, существенно преувеличена» [4, с. 305]. Но отрицать существование эксплуатации наемных работников в современных условиях вряд ли кто возьмется.

Благодаря наноэкономике обнаруживаются зоны или дислокации, где эксплуатация человека человеком исчезает.

Существует статистика: численность субъектов

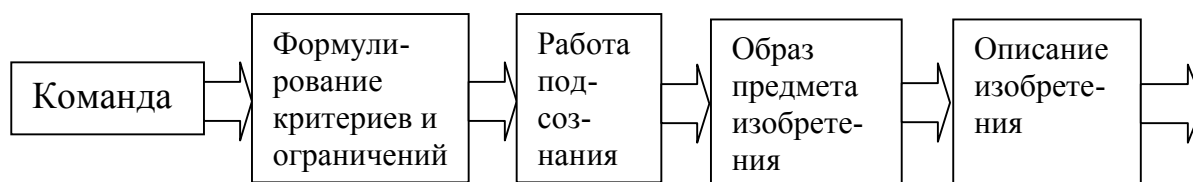


Рис. 3. Алгоритм изобретения (по А. Шолохову)

малого предпринимательства, состоящих из одного человека, в Европейском Союзе превышает 15% [15, с. 34] Это почти 2 млн человек.

Кто они, эти 2 млн, — буржуи? Но у них нет наемных работников.

Пролетариат? Но у них нет работодателя. Значит, они не эксплуатируемы.

В физиологическом смысле они, безусловно, самоэксплуатируемы, иногда до самоистязания. В Марксовом смысле эксплуатация отсутствует, потому что нет работодателя, который присваивает часть прибавочного продукта.

Находится эта специфическая социально-экономическая группа в наноуровне.

Исчезает ли здесь процесс производства прибавочной стоимости вместе с исчезновением эксплуатации?

Например: предприниматель-одиночка создал малое рекламное агентство, где технологическая линия «упакована» в настольный издательский комплекс. Обладая техническими способностями по оперированию издательским комплексом и организаторскими способностями по формированию портфеля заказов, он имеет стабильные доходы и прибыль.

Не зная «внешних эффектов» его деятельности, мы не можем однозначно сказать, производит он прибавочную стоимость или нет.

Но, следуя К. Марксу, можно сделать вывод — в процессе производства рекламной продукции прибавочная стоимость не создается, потому что научно-технический прогресс «... превращает в машины, т.е. в постоянный капитал, не производящий никакой прибавочной стоимости, некоторую часть капитала, который раньше был переменным» [9, с. 418].

Важный момент состоит в том, что, приобретая издательский комплекс, предприниматель-одиночка оказал услугу по капитализации части прибавочной стоимости, созданной ранее, разработчиками этого комплекса и тем самым поставил точку в завершении инновационного цикла.

Теперь переместимся в исходную точку инновационного цикла — в изобретательство.

На основе очерка об истории изобретения зеркал нового поколения для солнечной энергетики А. Шолоховым [16, с. 1—5] можно построить следу-

ющий алгоритм изобретения:

Представленный на рис. 3 алгоритм можно рассматривать как частный случай производства прибавочной стоимости путем комбинирования.

Зарегистрированное описание изобретения — авторское свидетельство — само по себе товар. Продажа авторских прав — капитализация прибавочной стоимости.

Право на получение патента на изобретение, полезную модель или промышленный образец, созданные работником (автором) в связи с выполнением своих трудовых обязанностей или конкретного задания работодателя (служебное изобретение, служебная полезная модель, служебный промышленный образец), принадлежит работодателю, если договором между ним и работником (автором) не предусмотрено иное.

Данное извлечение из Закона Украины «Об охране прав на изобретения и полезные модели» описывает ситуацию, которая может происходить на микроуровне или на миниуровне.

Если авторские права сохранились за работодателем, то вектор капитализации прибавочной стоимости будет направлен вдоль соответствующего уровня.

Если авторские права полностью принадлежат наемному инженеру, то вектор капитализации прибавочной стоимости может иметь два направления: вертикально вверх или горизонтально вдоль наноуровня. Напомним: наемный инженер, согласно табл. 1, находится в наноуровне. Не меняя статуса наемного работника, он может продать авторские права работодателю или третьему лицу на микроуровень или на миниуровень. В этом случае вектор капитализации прибавочной стоимости — вертикальный.

Если наемный инженер стал предпринимателем в статусе «физическое лицо», то вектор капитализации прибавочной стоимости — горизонтальный.

Теперь нужно принять во внимание, что де-юре наемный инженер, де-факто — динамичный предприниматель, который может развить свое дело до масштабов крупного бизнеса (рис. 4).

Чтобы крупный бизнес был социально ответственным, динамичному предпринимателю необходимо, во-первых, начиная со стадии «физлицо с наемными работниками» избежать соблазна получения

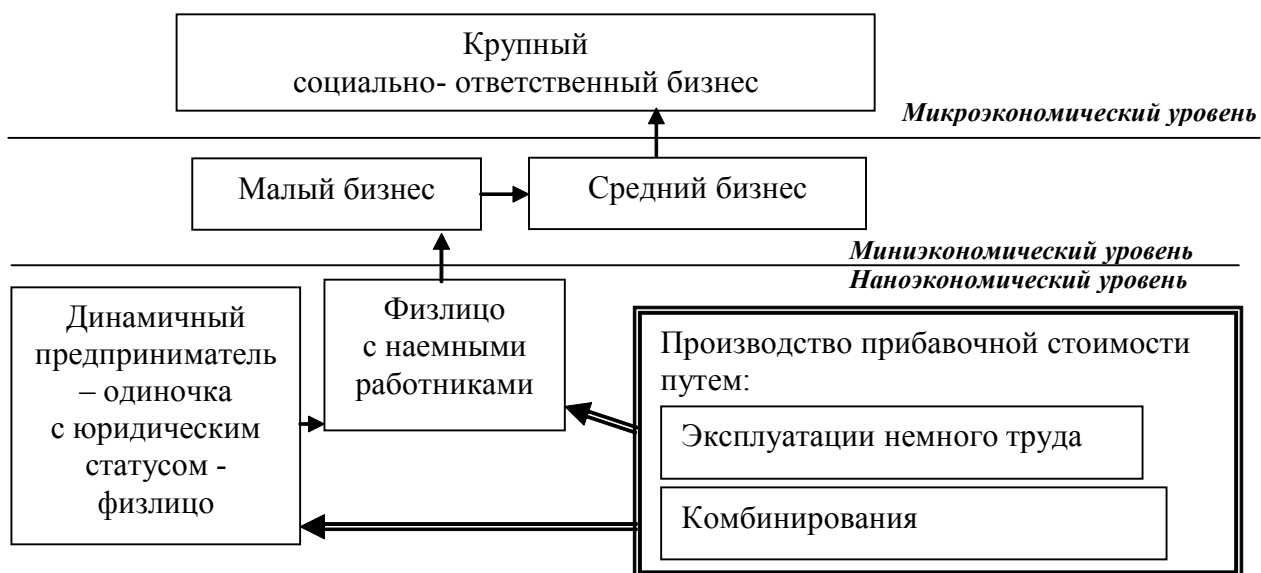


Рис. 4. Карьера динамичного предпринимателя

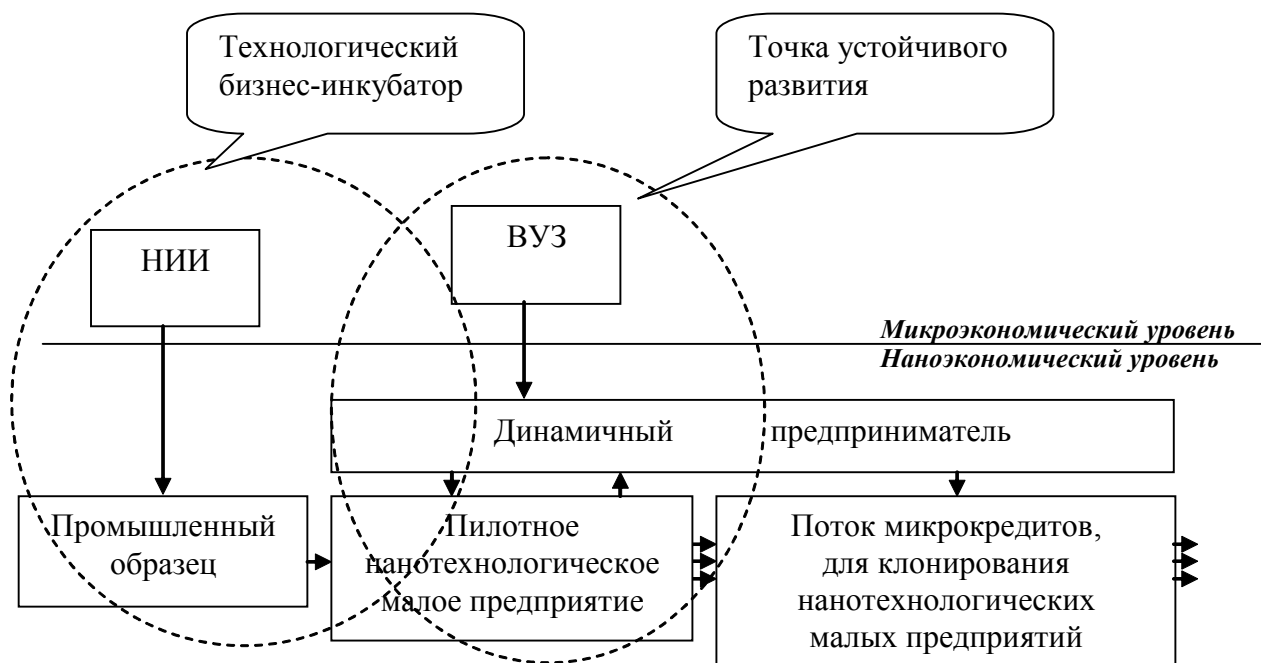


Рис. 5. Наноэкономическая схема развития малого предпринимательства

прибыли путем эксплуатации наемного труда (в Марксовом понимании); во-вторых, вести всю линию карьерного роста в режиме устойчивого развития.

Сценарий карьерного роста динамичного предпринимателя может существенно измениться, если вектор капитализации прибавочной стоимости и инновационного цикла с помощью кластерных структур — технологического бизнес инкубатора и точки устойчивого развития — сориентировать по горизонтали в наноэкономическом уровне (рис. 5).

Есть основания полагать, что данная схема развития малого предпринимательства в наибольшей степени будет соответствовать критериям устойчивого развития, поскольку речь идет о формировании важного стратегического ресурса — социального капитала.

Выводы из данного исследования

1. Наноэкономика как раздел экономической науки уже имеет определенные контуры и содержание.
2. Отечественными исследователями внесен

вклад в становление наноэкономики в виде новой классификации уровней строения глобальной экономики и соответствующих режимов регулирования их развития, уточнения понятийного и формализации критерияльного аппаратов концепции развития.

3. Глобальная хозяйственная система в целом и отдельные ее элементы могут развиваться в трех режимах: экономического роста, экономического развития, устойчивого развития.

4. Для режима устойчивого развития важной доминантой инновационного поведения является прибавочная стоимость.

5. В современных условиях актуальность приобретает не содержательная часть теории прибавочной стоимости К. Маркса, а методика идентификации прибавочной стоимости.

6. Марксова методика идентификации прибавочной стоимости позволяет обнаруживать дислокации в наноэкономическом уровне, где производство прибавочной стоимости путем эксплуатации человека человеком не происходит.

7. С помощью кластерных структур представляется возможным управлять процессом производства и капитализации прибавочной стоимости средствами малого предпринимательства, что обеспечит устойчивое развитие наноэкономики как хозяйственной практики.

Перспективы дальнейшего поиска в данном направлении

Первоочередная задача совершенствования наноэкономики малого предпринимательства видится в разработке методики измерения величины прибавочного продукта на разных стадиях инновационного и производственного цикла, что послужит основой для проектирования системы управления устойчивым развитием нового поколения.

Литература

1. **Ляшенко В. И.** Регулирование развития ма-

лого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения : монография / В. И. Ляшенко. — Донецк : ТОВ «ДРУК-ИНФО», 2007. — 452 с. 2. **Экономика** : учеб., — 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. С. Булатова. — М. : Экономист, 2003. — 428 с. 3. **Ляшенко В. И.** Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты / В. И. Ляшенко. — Донецк : ДонНТУ, 2006. — 668 с. 4. **Ляшенко В. И.** Большая книга о малом народе / В. И. Ляшенко, К. В. Павлов, И. В. Жихарев, Т. Ф. Бережная. — Луганск : Альма-матер, 2008. — 532 с. 5. **Социология** : энциклоп. / сост. А. А. Грицаков, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин, Г. Н. Соколова, О. В. Терещенко. — М. : НЭС, 2003. — 482 с. 6. **Филиппов Ю. В.** Основы развития местного хозяйства / Ю. В. Филиппов, Т. Т. Авдеева. — М. : Дело, 2000. — 264 с. 7. **Капелюшников Р. И.** Философия рынка Ф. Хайека / Р. И. Капелюшников // Мировая экономика и международные отношения. — 1989. — №12. — С. 18—25. 8. **Шумпетер Й. А.** Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. — М. : Экономика, 1995. — 468 с. 9. **Маркс К.** Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. — М. : Госполитиздат, 1963. — 908 с. 10. **Новикова О. Ф.** Направления улучшения социального управления в контексте достижения целей развития тысячелетия в Украине / О. Ф. Новикова // Управление развитием : сб. науч. тр. — Харьков : Изд-во ХНЭУ, 2006. — С. 223—224. 11. **План** выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию. — М. : Изд-во МГИМО, 2003. — 88 с. 12. **Хозяйственный** кодекс Украины // Все о бухгалтерском учете. — №85 от 11.09.2003г. — 75 с. 13. www.stormann.blogspot.com / Теория прибавочной стоимости/.htm — 1 с. 14. www.PSYLIB.ru / Э. В. Ильенков. Диалектика абстрактного и конкретного. htm. 15. **Срама Ф.** Основы создания и управления МСП / Ф. Срама, Ю. Вайс. — К. : Tacis, 1997. — 240 с. 16. **Дорожкин Н.** Чудозеркала Альберта Шолохова // [www. Intermaster.ua](http://www.Intermaster.ua).