Мищеряков С.В.,
кандидат технических наук,
Мищеряков Д.С.

Новая экономика и человеческий капитал холдинговых компаний

Статья посвящена рассмотрению вызовов современной экономики. Авторы раскрывают коренные отличия сырьевой экономики, парадигм и методов управления ею от новой экономики, экономики знаний, новых парадигм и методов управления. В статье приведены примеры построения системы управления человеческим капиталом в холдингах, дано теоретическое обоснование нормативных требований по организации профессиональной подготовки персонала.

За последние пять лет с 2002 года в экономике развитых стран отмечаются существенные изменения, которые фактически трансформировали представление об основных факторах формирования стоимости компаний и прибавочной стоимости продуктов и услуг. Они и позволяют утверждать, что человек, работники компаний превратились в их человеческий капитал. Мы можем констатировать тот факт, что в настоящее время формируется новая экономика. Понятие «новая экономика» введено в экономическую науку сравнительно недавно, и его идеологам пока не удалось найти толкование этого термина, принимаемое всеми.

Тем не менее, в передовых странах «новая экономика» воспринимается не только как очередная научная концепция, но и как новейшее направление выработки экономической политики для всех сфер и уровней мирового хозяйства. Там плодотворно изучают феномен новой экономики в России, особенно с позиций готовности страны к ее построению.

Новая экономика пока проявляется лишь в отдельных сферах. На рубеже столетий, например, всех удивило, что Yahoo! – поисковый интернет-сервис, представляющий собой компанию, в которой работает 1000 сотрудников, оценивали на бирже выше, чем такие предприятия, как Boeing или Daimler-Chrysler, количество сотрудников в которых соответственно в 200 и 500 раз больше. Вывод из приведенного нами факта мог быть сделан только один: новая экономика предлагает массовому потребителю более быстрый путь к богатству, чем разрекламированные концепции мировых лидеров промышленности.

Есть факты проявления подобных тенденций и в России в начале века.

Так 06.06.2007 состоялся аукцион по продаже 25,03%-ного пакета акций ОАО «ОГК-5», принадлежащего РАО «ЕЭС России»

Начальная цена аукциона, равная рыночной стоимости, определенной на основании заключения независимого оценщика, была установлена в размере 24,658 млрд. рублей.

Победителем аукциона стала итальянская компания Enel Investment Holding B.V., предложившая наиболее высокую цену - 39,2 млрд. рублей.

Ценовое предложение, сложившееся в результате аукциона, почти на 60 % превысило начальную цену аукциона.

Если учесть, что согласно финансовому отчету ОГК-5 за 2006 г. нематериальные активы (клиентская, организационная и интеллектуальная составляющие) Компании оцениваются в 403 тысячи рублей, можно предположить, что в оставшуюся сумму (39,2- 24,658= 14,542 млрд.руб. т.е. около 60% стоимости) покупатель оценил человеческий капитал Компании.)

Рассчитанный по этой схеме показатель для ОГК-3 составил 1,5 млрд.руб., что составило 50% стоимости проданных акций.[1]

Термин «новая экономика» совершенно адекватно характеризует сущность тренда современной экономики развитых стран. Именно благодаря такой экономике продолжается высокий рост деловой активности в США, а уровень безработицы в этой стране опустился до самого низкого значения за последние 40 лет. В это же самое время отечественная экономика, сумевшая создать первый в мире искусственный спутник Земли и обеспечившая первый полет человека в космос, фактически основывает свой бюджет на высоких нефтяных ценах, а уровень жизни населения позволяет ему едва «сводить концы с концами». Чем же объяснить столь разные состояния экономик некогда самых могущественных стран? При ответе на этот вопрос еще в 1980-е гг. мы могли бы сослаться на разницу двух экономик: социалистической и капиталистической. Но отсутствие существенных перемен даже после перехода к рыночным отношениям показало, что это не так. В этой связи, мы считаем целесообразным более подробно рассмотреть принципиальные различия двух экономик.

По мнению управляющего партнера компании «Артур Андерсен» по Европе, Ближнему Востоку, Индии и Африке Завье де Сарро, «Мир меняет сегодня новая экономика. А в этой экономике совершенно другие ценности»[2]. Если раньше стоимость компаний составляли природные ресурсы, машины, здания и другие материальные предметы, то сейчас главным становится интеллектуальный капитал, и сформировавшийся круг потребителей продукции или услуг, то есть то, что принято относить к нематериальным факторам производства. Новая экономика формируется, по мнению ученых, благодаря развитию следующих отличительных особенностей современного мирового хозяйства:

- глобализация рынков;
- динамичность рынков;
- развитие информационных технологий;
- диктат потребителя;
- вытеснение посредников;
- замена иерархических организаций на сетевые, распределенные;
- вертикальное распределение труда заменяется горизонтальным;

---

[1] сайт ОАО РАО «ЕЭС России» www.rao-ees.ru,2007г

[2] «Экономика» – №10 – 2003 г.

- сокращение периодов обновления продуктов;
- перенос тяжести деятельности предприятий от продуктов к услугам.

Эти тенденции дают право утверждать – «Мы находимся в процессе общемирового фундаментального сдвига в философии и практике менеджмента. Традиционная организация прошлого, ориентированная на ресурсы, стремительно уступает свои позиции нарождающейся организации, в основе которой лежат знания»[3].

Переход на новый уровень работы с персоналом осуществляется в нескольких направлениях:

Во-первых, осуществляется переход от оперативного управления персоналом к стратегическому управлению человеческим капиталом[4]. Это означает уход от традиционных представлений, основанных только на регистрационно-учетных функциях кадровых служб и недостаточном понимании руководителями значения развития человеческого капитала для развития бизнеса. Кроме того, стало ясно, что непонимание важности развития человеческого капитала свидетельствует о слабой корпоративной культуре компаний, и что персонал необходимо рассматривать как важнейший ресурс развития фирмы, которым надо грамотно управлять, а не просто как центр затрат.

Во-вторых, изменение целей при реформировании компании требует изменения необходимого образовательного уровня персонала. Требуется формирование концептуальных знаний, получаемых в учебных заведениях, и доведение их до навыков в области конкретных технологий в ходе повседневной деятельности компании, а это, в свою очередь, определят необходимость практически непрерывной подготовки персонала. Иными словами, динамика бизнес-целей компаний требует от служб управления персоналом постоянного формулирования ответа на вопрос: «Чему учить?». При этом необходимо заметить, что трудно найти на рынке образовательных услуг учебные организации, программы которых полностью удовлетворяют запросы компании-покупателя. Содержание профессиональной подготовки меняется столь часто, что ни одна из форм сотрудничества с образовательными организациями не может обеспечить полное соответствие спроса и предложения.

В-третьих, с целью повышения конкурентоспособности предприятия и создания предпосылок для адаптации к постоянно меняющимся условиям, необходимо создавать целостную систему развития человеческого капитала, где обучение и менеджмент знаний становятся относительно самостоятельными и взаимосвязанными факторами формирования

---

[3] Сенге П., «Научающиеся организации» М, 1987г..

[4] human capital (человеческий капитал): умение и мастерство, общее или специальное, приобретенные человеком в ходе профессиональной подготовки и производственного опыта.

Оксфордский толковый словарь по бизнесу: Англо-русский: Свыше 4000 понятий. – М.: Издательство: Прогресс-Академия, 1995 г., 752 с.

инновационного климата. Ядром такой системы является непрерывное обучение персонала, а основным инструментом – менеджмент знаний.

Функционирование современных холдинговых предприятий в новой экономике меняет парадигму управления человеческими ресурсами, человеческого потенциала на парадигму защиты инвестиций в человеческий капитал, как накапливаемую с течением времени совокупность локальных факторов производства, стоимость которых напрямую влияет на стоимость хозяйствующего субъекта в целом. В этом заключается не терминологическое, а принципиальное отличие концепции управления человеческим капиталом от концепции управления человеческими ресурсами. В новой концепции основополагающим теоретическим положением является признание экономической полезности и социальной ценности человеческих ресурсов, освоение и развитие которых нуждается в инвестиционных вложениях подобно другим видам экономических ресурсов.

Это одно из главных условий повышения конкурентоспособности национальной экономики.

В бюджетах современных хозяйствующих субъектов постоянно растут затраты на персонал (как прямые так и косвенные). Так по свидетельствам руководителей кадровых служб ряда компаний тренд определяется следующим образом.

1. «Гурман» . «За пять лет (2001-2006 г.г.) доля затрат на персонал в структуре общих расходов компании увеличилась с 18% до 40%» (Руслан Пашков, владелец компании)
2. «Alcoa-Россия» (Самара, Белая Калитва, Москва) По словам Ильясова, в структуре общих расходов компании затраты на персонал составляют 10-12%. По сравнению с 2004 г. затраты увеличились на треть (Руслан Ильясов, HR-директор).
3. «Инвестсбербанк» «Доля затрат на персонал в структуре неоперационных расходов нашей компании в этом году запланирована на уровне 55%»(Роман Дусенко, директор по персоналу).

Выводы из приведенных примеров очевидны:

Во-первых, расходы на персонал велики и постоянно увеличиваются.

Во-вторых, этими расходами необходимо профессионально управлять.

С учетом первого вывода управление человеческим капиталом становится стратегическим вопросом

Второй вывод определяет задачу создания системы управления человеческим капиталом. При этом необходимо учитывать, что современные системы не обеспечивают не только эффективное управление, но и простой учет, так как в состав нематериальных активов не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала, их квалификация и способности к труду, поскольку они не отделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них[5]., причиной расхождения между рыночной

[5] Приказ Минфина от 16.10.2000 № 91 н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000»

и балансовой стоимостью предприятия, поднимая рыночную стоимость над балансовой оценкой. Разница между этими величинами дает вторую, не отраженную в учете часть стоимости нематериальных активов предприятия.

В качестве показателя оценки человеческого капитала может использоваться индекс готовности персонала к выполнению ключевых целей компании (индекс человеческого капитала): $I_З = \frac{N_{оп}}{|N_{оп}|_З}$, где Nоп – количество обученного персонала, | N оп | – необходимое количество обученного персонала (норма Nоп), определяется расчетным или нормативным путем.

С использованием теории игр, решая задачу с помощью уравнения Шепли нетрудно доказать, что минимальное эффективное (необходимое) число обученного персонала для отдельного проекта и компании в целом составляет 30%. Теоретические выводы полностью подтверждаются опытом деятельности 104 энергетических компаний. За основу взято число технологических нарушений допущенных персоналом, полученное в результате анализа более 2020 актов расследования и отчетов о профессиональной подготовке персонала, приведенные на рисунке №1

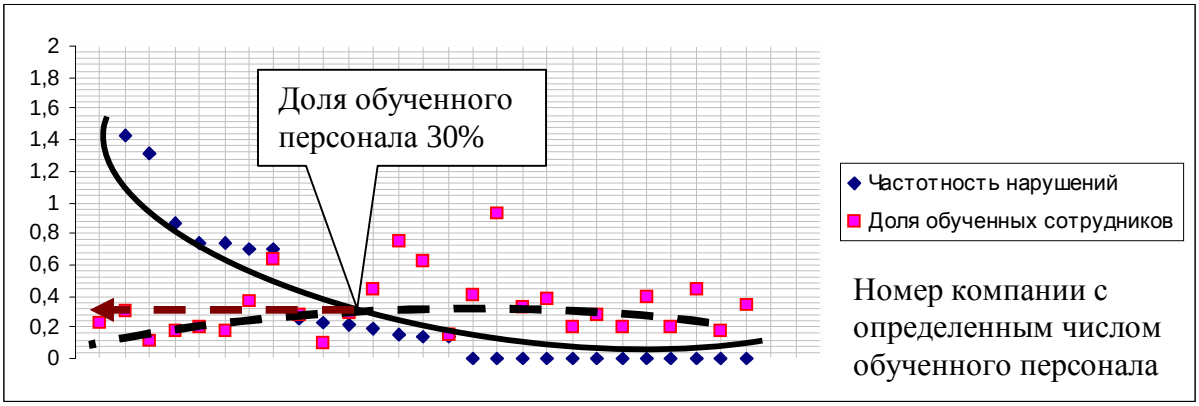

Рисунок №1

Индекс человеческого капитала вполне адекватно характеризует человеческий капитал компании. Индекс человеческого капитала использован в Стандарте организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала электроэнергетики, принятом в 2005 году в холдинге РАО «ЕЭС России».

В этом документе закреплены направления и требования совершенствования системы управления человеческим капиталом энергетического Холдинга.

Существует несколько специфических особенностей энергетических компаний, влияющих на концепцию управления человеческим капиталом: во-первых, специфика продукта и услуг, характеризующаяся массовостью, тиражируемостью, повторяемостью, а также обезличенностью; во-вторых, специфика многоуровневой вложенной организационной структуры, функционирующей для создания конечного продукта; в-третьих, специфика инновационно-ориентированной конкурентной среды, предполагающая получение конкурентных преимуществ в основном за счет эффективной

инновационной деятельности, в том числе, в части разработки новых услуг; в-четвертых, отраслевой характер деятельности, при котором покрыть убытки одной отрасли за счет другой невозможно.

Учет этих особенностей необходим при выборе стратегии развития человеческого капитала, стратегии инвестиций. При выборе инвестиционной стратегии целесообразно исходить из того, что ожидаемая полезность инвестиций в человеческий капитал в общем виде может быть определена как модель, предсказывающая или предписывающая максимизацию функции $P = \sum_{i=1}^{n} F(p_i) U(\bar{x}_i)$. Основными особенностями модели в этой общей форме являются: 1) холистическая (*холос (греч.) – целый, весь)* оценка имеющихся альтернатив; 2) независимые преобразования вероятностей и исходов; 3) мультипликативное сочетание вероятностей и исходов по типу вычисления ожидаемых величин после осуществления инвестиций (вероятности задаются функциями F, а исходы функциями U).

Научное осмысление происходящего едва успевает за изменениями в реальной экономике. Не успели экономисты более или менее привыкнуть к термину «постиндустриальное общество», как в научную терминологию вошло альтернативное понятие – «новая экономика». Собственно говоря, «постиндустриальное общество» как научное понятие использовали для обозначения современной стадии экономического развития западных стран больше благодаря работам американского социолога Даниэла Бэлла, а не потому, что оно фиксировало сущность новых экономических явлений. Над этим термином всегда висел, как дамоклов меч, вопрос: если он провозглашает конец индустрии, то, что является ее преемником? И если что-то в современном обществе способно заменить индустрию, то, как оно называется? И, наконец, если известен заменитель индустрии, то почему бы новое общество не назвать именем этого заменителя?

В наше время становится понятным, что мир действительно вступает в новую эру, в которой доминирующим факторами являются глобализация и знания. В последнее десятилетие мы стали свидетелями того, что национальная принадлежность экономики теряет определяющую роль. Мультинациональные компании способны влиять на политические и социальные процессы больше, чем президенты и правительства. Обычные методы ведения хозяйства срабатывают с перебоями или вовсе не действуют. Можно наблюдать и значительные негативные эффекты, особенно при необоснованном централизованном регулировании экономики, попытках сдерживания международного движения товаров, рабочей силы и капитала.

Появление термина «новая экономика» в значительной мере связано с распространением Интернета. Он возник в середине 90-х годов, когда на рынок вышли первые интернет-компании (Yahoo, AOL, Amazon.com). Появление новой экономики символизировало небывалый рост биржевых индикаторов – акции Интернет-компаний при первичном размещении возрастали за день на сотню и даже тысячу процентов. К тому же

значительное распространение получил бизнес в Интернете, и для многих новая экономика стала ассоциироваться именно с ним.

Но это совсем не соответствует истине. Хотя Интернету действительно принадлежит приоритетная роль, новая экономика не сводится к его использованию. Существенной ее чертой является выработка и использование новых знаний. Речь идет не только и даже не столько об инновационных разработках, а в первую очередь, о фундаментальных исследованиях и их прикладном воплощении. Поэтому положительно могут быть восприняты определения новой экономики, представляющие ее как «экономику знаний», «основанную на знаниях экономику», «невесомую экономику». В то же время стоит осознавать, что эти термины несколько сужают суть новой экономики, потому что оставляют вне сферы экономических процессов производство новых знаний. Следствием подобной теоретической нечеткости является недооценка того, что формирование знания перемещается из сферы услуг непосредственно в сферу производства. Формирование новой экономики – результат развития знаний. Оценки показывают, что удвоение знаний происходит каждое десятилетие. Знания всегда были условием развития производства. Но к началу XXI столетия человечество накопило их в таком количестве, что они перешли в новое качественное состояние и стали самостоятельным фактором производства, таким, как земля, капитал и рабочая сила. Это делает новую экономику качественно иной по сравнению со всем предыдущим формами ее развитием, так как раньше, независимо от типа общественно-экономической формации, экономика функционировала на основе одной и той же группы факторов.

В новой экономике знания стали не только самостоятельным фактором производства, но и главным во всей системе факторов. Это связано с тем, что именно они в виде информации, то есть систематизированных данных, все возрастающими темпами изменяют вид современного мира. В экономической науке существовало представление, что в аграрном обществе земля была сравнительно дефицитным, а рабочая сила – достаточным фактором. Потом земля утрачивает свое значение, и в промышленном обществе экономическое богатство перемещается от крупных землевладельцев к фабрикантам.

В новой экономике богатство определяется владением человеческим капиталом, хотя капитал, вложенный в материальные ресурсы, не исчезает. Как промышленные общества не могли полностью отказаться от фактора земли, так и в новой экономике необходимы материальные ресурсы (так называемый вещественный капитал), хотя их относительное значение уменьшается. Это проявляется в том, что стоимость той или иной компании, чем дальше, тем меньше определяется «ощутимыми» ценностями – домами, машинами, техникой. Все в большей мере ее цену формируют «нематериальные» ресурсы – идеи, квалификация персонала, стратегическое объединение ключевых процессов по обработке информации.

Новая экономика характеризуется новыми законами. Экономисты пока допускают, что жизнь в новой экономике может существовать при «старых»

законах. Сейчас специалисты широко обсуждают вопрос о парадоксах производительности труда («парадокс Слоу[6]») и циклах Кондратьева, которые не удалось пока в полной мере объяснить, исходя из известных законов. Некоторые исследователи утверждают: касающиеся, к примеру, денежной и антимонопольной политики правила, которые работали в эпоху стали и легковых автомобилей, в нынешнюю эпоху господства компьютеров и сетей неприемлемы. По мнению других, экономическая цикличность на самом деле не устраняется; если экономика растет слишком быстро, инфляция будет увеличиваться; цены на акции, как и раньше, зависят от прибыли; и правительствам, как и раньше, придется следить, чтобы предотвратить злоупотребления со стороны монополий.

Нельзя считать, что и успехи в новой экономике объяснены не достаточно убедительно. Так, в составе сферы услуг (основной, если речь идет о распространении и использовании информации) 63% услуг отнесены к интеллектуальным. Более 50% ВНП стран Организации экономического сотрудничества и развития создается в таких знаниеинтенсивных отраслях, как образование и коммуникации. Почти во всех странах с высоким уровнем доходов увеличивается доля высокотехнологичных отраслей (производство компьютеров и электроники, аэрокосмическая индустрия и т.п.) в общем объеме продукции и экспорта. Например, с 1970 по 1994 г. доля высокотехнологичных товаров в производстве условно-чистой продукции возросла с 18,2 до 24,2% в США, с 16,4 до 22,2% – в Японии, с 16,6 до 22,2% – в Великобритании. Что касается доли продукции этих отраслей в экспорте, то самый высокий показатель за указанный период наблюдался в Ирландии, где он возрос с 11,7 до 43,6%, в США – с 25,9 до 37,3, в Японии – с 20,2 до 36,7%.

Небывалое развитие наблюдается, прежде всего, в технической сфере. Первый программированный компьютер с памятью на 20 слов был сконструирован в 1946 г. С 60-х гг. началась революция в компьютерной технике. Поначалу она характеризовалась распространением компьютеров – «мейнфремов», а потом изобретением в 1971 г. микропроцессора. Гордон Мур, один из основателей Intel, в 1965 г. предсказал темпы технического прогресса в отрасли компьютерной техники, которые полностью подтвердились последующей практикой. В соответствии с законом Мура, процессинговая мощность кремниевого чипа удваивается каждые 18 месяцев. По оценкам ученых, закон Мура останется в силе, по крайней мере, еще десять лет. В 2010 г. процессинговая мощность компьютера будет в 19 млн. раз превышать мощность компьютера 1975 г., а стоить в реальных ценах он будет меньше.

---

[6] «Остаток Солоу» -макроэкономический показатель, равный приросту совокупной производительности факторов производства. Измеряется в виде разности между показателями прироста объемов производства и прироста затрат на факторы производства. Выступает в качестве измерителя технологического прогресса.(Словарь экономических терминов. М 2003г.)

Такие высокие показатели экономического роста можно объяснить просто – высокой эффективностью новой техники и спросом на нее. Но правомерно предположить, что в развитие экономики «вмешались» новые законы, которых не знала старая экономика. Они ждут исследований. Не исключено, как это неоднократно бывало раньше, что новые законы станут очевидными в результате более или менее разрушительных кризисов мировой экономики. А признаки таковых уже наблюдаются. Примерами может быть и спад роли доллара в мировой экономике, и понижение биржевых индикаторов стоимости ведущих компаний по сравнению с компаниями, делающими бизнес на знаниях, и гуманитарные катастрофы в странах бывшей Югославии, Афганистане.

Есть ли у России шансы не только выжить, но и преуспеть в мире новой экономики? Безусловно, да.

В стране есть самые современные технологии и колоссальные человеческие ресурсы. Например, в Новосибирске интеллектуальный уровень людей оценивается экспертами намного выше, чем где бы то ни было в Европе. И именно человеческие ресурсы являются одним из главных источников реструктуризации отечественной экономики. Мнение о том, что России необходимо стимулировать инвестиции в основные фонды, неверно. Вложения в эту сферу приведут лишь к отставанию страны от развитых государств мира на несколько ближайших десятилетий. Надо инвестировать в человека.

А если это так, то за основу экономической концепции государства должно быть взято развитие новой экономики. В первую очередь надо сместить акценты. Нефть, газ, уголь, металлургия – необходимые отрасли. Но в нынешнем мире – это своеобразная обслуга. Гораздо важнее образование, телекоммуникации, электроника, точное машиностроение, фармацевтика, пищевая, легкая промышленность – отрасли, нацеленные на новые технологии и конечный потребительский спрос. Хотя не следует бросаться и в другую крайность, предавая забвению развитие топливно-сырьевой базы и связанного с ней экономического сегмента. Для России с ее суровым климатом и природными богатствами возобновляемые и невозобновляемые ресурсы всегда будут играть существенную роль. Привнесение в эту сферу современных конкурентоспособных технологий будет означать включение сырьевиков в новую экономику.

Напомним старинную притчу, что если кто-то, имея яблоко, поделился им с кем-либо, то каждый из них владеет половиной яблока. Если же он имеет идею и делится ею, то каждый имеет по идее. Знания оказывают на организацию мультипликативное воздействие. Следовательно, в экономике знаний любой рост национальной экономики достигается мировым научно-техническим прогрессом. Потенциал его достаточно высокий – около 90% всех ученых, когда-либо существовавших на планете, живут в наши дни. Новая роль знаний требует создания такого мирового экономического порядка, при котором можно будет обеспечивать оптимальный рост мировой экономики, выравнивать уровни развития различных стран и регионов и

обеспечивать справедливую систему распределения и перераспределения мирового продукта.

В определенной мере новый мировой экономический порядок уже создается. Он представлен такими органами, как ООН, Всемирный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд, ВТО и т.п. Но у него нет еще четкой, логически завершенной структуры. Экономику, которая эффективно использует знания для своего развития можно назвать «экономикой знания». Она включает в себя распределение, использование и адаптацию знания, а также создание нового знания для своих потребностей. Знаниеемкими становятся все отрасли. Способность создавать и обеспечивать доступ к знаниям становится основным фактором конкурентоспособности. Она определяется развитием новых технологий, связью между развитием науки, возрастающим темпом инноваций и сокращающимися циклами жизни продукции, возрастающей ролью образования и обучения в течение всей жизни человека.

Библиография.

1. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации. По ред. Гапоненко А. Л. и Орловой Т. М. – М.: Социальные отношения, 2003.
2. Мордовии С. К. "Управление человеческими ресурсами", 17-ти модульная программа для менеджеров. Модуль 16. Москва: Инфра-М, 1999 г.
3. Оучи У. Методы организации производства: японский и американский подходы. – М.: Прогресс. 1984.
4. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании. – М.: фирма "Интерфакс", 1995;
5. Российский статистический ежегодник. – М., 2006.
6. Словарь экономических терминов. М 2003г.
7. Оксфордский толковый словарь по бизнесу. М.: Издательство: Прогресс-Академия, 1995 г.