

## ИНТЕГРАЦИЯ ФОРМ КАПИТАЛА НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

**Финансовый капитал превратился в системообразующий элемент экономической системы, ее организационную и институциональную основу. Повышение роли информации и знаний в экономических процессах диктует необходимость детального изучения воздействия человеческих способностей на процессы капиталообразования. Кластеры становятся одним из наиболее эффективных механизмов интеграции различных форм капитала на современном этапе развития.**

Современная экономическая система характеризуется гибкостью, динамичностью и прогрессивностью. В ней функционируют различные виды капитала: интеллектуальный капитал становится решающим фактором, поддерживающим и усиливающим конкурентоспособность на всех уровнях экономической системы, финансовый капитал влияет на масштабы инвестиционного процесса в экономике, производительный капитал определяет темпы роста реального сектора экономики. Поэтому способность экономики поступательно развиваться в условиях нарастающей неопределенности внутренней и внешней среды, индуцировать инновационный поток и усиливать свои конкурентные преимущества определяется эффективностью интеграции различных форм капитала. Именно капитал, являясь системообразующим элементом современной экономики, определяет темпы ее роста, а также место отдельных секторов хозяйства в воспроизводственной системе. В связи с этим необходимо проследить эволюцию представлений о категории «капитал» в концепциях различных экономических школ, этапы развития данной категории и изменение ее роли в экономической системе.

Первые исследователи рассматривали «капитал» как некий запас благ – деньги, земля, движимое и недвижимое имущество, способный индуцировать поток будущих доходов. Так один из основоположников классического направления экономической науки А. Смит считал, что капитал – это часть накопленных запасов, от которой ожидают получить доход, рассматривая преимущественно капитал, находящийся в распоряжении конкретного индивидуума. Он подразделил накопленные запасы следующим образом: «...запасы подразделяются на две части. Та

часть, от которой он ожидает получить доход, называется его капиталом. Другая часть – это та, которая идет на непосредственное его потребление» [1. С. 308].

К. Маркс развил представления своих предшественников о капитале, рассматривая его как «определенное, общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер». Он четко подразделил различные виды капитала, выделив ростовщический, торговый, производительный, ссудный и фиктивный капитал. Основным видом функционирующего капитала Маркс считал производительный, функционирующий в условиях преобразования исходных факторов производства в новый товар (Т?). Остальные виды функционирующего капитала он считал несамостоятельными, являющимися производными формами производительного капитала и полностью зависящими от него. Процессам капиталообразования Маркс придавал социально-классовый оттенок, поскольку источник прибавочной стоимости он видел в эксплуатации человеческого труда.

А. Маршалл ввел в трактовку капитала, предложенную А. Смитом, два конкретизирующих добавления. Во-первых, это – имущество для предпринимательской деятельности, поэтому его можно назвать торгово-промышленным капиталом, во-вторых, использование капитала создает доход в денежной форме. «Проблема капитала расчленилась им на следующие разделы:

1) капитал в сфере обмена – факторы предложения (накопление) и спроса (производственные потребности), процентная ставка как цена капитала;

2) капитал в сфере производства – организация фирмы, ее внутреннее и внешнее равновесие, конкуренция, предельная производительность факторов производства и распределение доходов между ними;

3) факторы, определяющие инвестирование – процесс роста капитала» [12. С. 43].

Таким образом, имея различные, порой диаметрально противоположные точки зрения на процессы капиталообразования, представители различных школ и течений экономической мысли в этот период были едины в том, что процессы капиталообразования происходят в производственной сфере, и именно она считалась основой экономики.

Вместе с тем к концу XIX века оформляется новая форма капитала – фиктивный капитал. Его образование происходит в начале XX века, путем слияния монополистического промышленного и банковского капиталов, через акционерный капитал, в форме картелей, синдикатов и трестов. Данные процессы развиваются по нарастающей, хотя главенство производительного капитала в этот период бесспорно, так как развитие экономической системы того периода сильно зависело, в силу своей материало-, энерго- и трудоемкости, от уровня развития отраслей первичного сектора и отражало доиндустриальный характер экономики.

Кризис 30-х годов XX века имел следствием переосмысление «системы координат», в которой экономика развивалась ранее. Дж. М. Кейнс и его последователи перенесли анализ категории капитал на макроэкономический уровень, рассматривая капитал как важнейший элемент достижения макроэкономического равновесия. Дж. М. Кейнс показал, что капитал на макроуровне как бы расщепляется на свои формы [3]:

✓ *деньги* не как средство платежа внутри товарно-денежного оборота фирмы, а как целостная банковская структура, имеющая двухуровневое строение;

✓ *капитал* в сфере производства, выступающий в форме долговременных производственных активов, которая выражает его как целостность;

✓ *доход*, способный к капитализации и распадающийся в связи с этим на сбере-

жения и потребительский (потребляемый) доход.

В этих условиях финансовый капитал преобразуется институционально, теперь он представлен не только банками, но и новыми институтами – пенсионными, страховыми и инвестиционными компаниями, которые, как правило, создаются и контролируются банками. Возрастает роль финансового рынка, что способствует развитию финансового капитала инструментально. На этом фоне ведущими становятся отрасли, ориентированные на массовое, стандартизированное индустриальное производство – автомобилестроение, самолетостроение, нефтепереработка и нефтехимия, металлургия и электроэнергетика и др., колоссально возрастает роль индустриальных технологий. Необходимо также отметить, что принятие жестких антимонопольных мер привело к тому, что горизонтальным формам интеграции финансовый капитал стал предпочитать вертикальные – концерны, корпорации и конгломераты.

Глобализация мирохозяйственных связей, развитие мировой экономики, рост интеллектуального потенциала наций, необходимость побеждать в мировой конкурентной борьбе и стремительный научно-технический прогресс привели к возрастанию значимости информации и знаний. Мощный импульс к развитию получили интеллектуалоемкие сектора, стремительно возросли финансовые вложения в производство информации и знаний, а значительная часть национального продукта стала производиться в наукоемких отраслях.

Повышение роли информации и знаний в экономических процессах поставило перед исследователями в середине 60-х годов XX вв. задачу изучения воздействия человеческих способностей на процессы капиталообразования. Появились различные теории и концепции человеческого и интеллектуального капитала, развитие которых способствовало преодолению традиционных воззрений на инвестиции в человека, превращению социальных отраслей в двигатели экономического роста – на макроуровне, а также изучению влияния человеческих способностей на показатели капитализации компаний и стоимость произве-

денной интеллектуалоемкой продукции – на микро- и мезоуровнях.

На макроэкономическом уровне человеческий капитал неоднороден и может быть разделен на различные относительно обособленные элементы, характеризующие разные стороны человеческой личности или групп людей вплоть до общества в целом. Такие элементы иначе можно назвать фондами.

К основным фондам *человеческого капитала* относятся:

- ✓ интеллектуальный капитал, в свою очередь включающий: образовательный фонд, фонд науки и инновационный фонд;
- ✓ фонд подготовки на производстве, объединяющий квалификацию, навыки и производственный опыт;
- ✓ фонд здоровья;
- ✓ фонд мобильности (миграции);
- ✓ фонд мотивации экономической деятельности;
- ✓ фонд предпринимательства;
- ✓ другие активы (в расширительной трактовке).

Интеллектуальный капитал трактуется различными исследователями и направлениями экономической мысли неоднозначно. Существует многообразие точек зрения на содержание данной категории, на проблему производства, функционирования интеллектуального капитала и его количественной определенности. Один из основоположников теории интеллектуального капитала Т. Стюарт определил данную категорию следующим образом: «интеллектуальный капитал – это накопленные полезные знания, интеллектуальный материал, который сформирован, закреплен за компанией и используется для производства более ценного имущества. Разум становится имуществом, когда под влиянием свободно действующей силы мозга создается нечто полезное, имеющее определенную форму: перечень сведений, база данных, описание процесса и т. д.» [13. Р. 67].

Различные модели и теории *интеллектуального капитала* на микро- и мезоуровне представляют собой обобщение практики управления интеллектуальным капиталом на уровне конкретных компаний [6, 7]. Каждая из этих моделей уникальна и отражает спе-

цифику отдельной компании, однако накопление опыта и знаний об интеллектуальном капитале позволило к началу текущего тысячелетия определить общие подходы, выработать более общую структуризацию интеллектуальных активов компаний.

Главной особенностью анализа категории «интеллектуальный капитал» в этих моделях является то, что в данных концепциях он выступает обобщающей категорией и включает в себя как одну из составных частей «человеческий капитал». Значительно меньшее внимание в данных концепциях уделяется другим элементам расширительной трактовки человеческого капитала – капиталу здоровья, капиталу миграции, мотивации экономической деятельности.

Вместе с тем необходимо признать, что, несмотря на различия в подходах к трактовке интеллектуального капитала на уровне фирмы, исследователи, как правило, структурно подразделяют его на две крупные составные части: *человеческий капитал*, воплощенный в работниках компании в виде их опыта, знаний, навыков, способностей к нововведениям, а также в общей культуре, философии фирмы, ее внутренних ценностях, и *структурный капитал*, включающий патенты, лицензии, торговые марки, организационную структуру, базы данных, электронные сети и прочие объективные факторы.

В XX веке финансовый капитал превращается в системообразующий элемент экономической системы. Сегодня он выступает в роли организационной и институциональной основы современной экономики. Сложилась высокоразвитая трансграничная кредитно-финансовая система, способная привлекать и эффективно размещать крупные инвестиционные ресурсы. Финансовый рынок выступил важнейшим источником мобилизации инвестиционных ресурсов, а финансовые инструменты перестали быть чисто национальными. Именно финансовый капитал определяет сегодня роль отраслей и секторов в воспроизводственной системе, контролируя ключевой ресурс развития – интеллектуальный капитал. Через сложившуюся систему финансовых институтов финансовый капитал определяет масштабы инвестирования

тех или иных отраслей и секторов, темпы их развития, место и роль в воспроизводственной системе. Кроме того, финансовый капитал прошел эволюцию от финансово-сырьевого и финансово-промышленного до финансово-интеллектуального капитала, соответственно изменению ключевого ресурса экономики. Таким образом, финансовый капитал обеспечил себе прочную основу для того, чтобы и дальше играть роль системообразующего фактора современной экономики.

В последние десятилетия в целях повышения эффективности функционирования национальных хозяйств в ведущих странах стал активно применяться кластерный подход к пониманию микро- и мезоэкономических процессов. Кластерные стратегии строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. Результатом применения кластерных стратегий явилось то, что промышленная политика с ориентацией на кластеры стимулировала возникновение конкурентоспособных, тесно интегрированных, инновационно ориентированных производств и косвенным образом поддерживала их через внедренческие посреднические центры, особенно в сфере образования и научно-исследовательских работ.

Основоположником теории кластеров в экономике стал М. Портер, который определил кластер как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [5. С. 207].

Кроме определения кластера, данного в работе М. Портера, в экономической литературе часто встречаются и другие его определения:

✓ сеть независимых производственных и/или сервисных фирм (включая их поставщиков), создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости [10];

✓ индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой секторальному подходу [4];

✓ группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [11].

В современной экономике кластеры становятся наиболее эффективной формой интеграции огромных масс финансовых ресурсов, ультрасовременнейших технологий и интеллектуального потенциала их участников. Кластерные формы взаимодействия позволяют достигать максимального эффекта «внешней экономии» за счет «взаимодействия с поставщиками сырья и материалов, оборудования, создания группы узкоспециализированных работников» [9. С. 22], а также максимально использовать положительный синергетический эффект. В итоге кластеры выступают как «сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и базы международной экспансии. Вслед за первыми в экономике часто образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны увеличивается» [4].

В кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации. Они взаимно дополняют друг друга, особенно в инновационных процессах. «Взаимодействие с внутренним потребителем кластера «завязано» на конкуренции с внешним, как правило, – на кооперации с использованием аппарата снабжения и распределения единого логистического окна. На мировом рынке кластеры присутствуют как единые агенты сети и конкуренции, что позволяет им выступать на равных и противостоять губительным тенденциям глобальной конкуренции» [2].

Таблица 1. Участники кластера

Производители
Поставщики
Инжиниринговые и консалтинговые организации
Высшие учебные заведения
Научно-исследовательские организации
Банковские и небанковские кредитные организации
Инвестиционные и венчурные компании
Органы власти различных уровней
Профессиональные объединения

Во многих развитых странах разработаны и эффективно функционируют «кластерные стратегии», строящиеся на конкурентоспособных центрах деловой активности. При этом государство не только поддерживает существующие кластеры и активно участвует в создании новых, но и само становится участником сетей. Так, например, в Германии с 1995 г. действует программа создания биотехнологических кластеров Bio Regio, в Великобритании правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм, в Норвегии правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере «морское хозяйство», а в Финляндии развит лесопромышленный кластер, куда входит производство древесины и древесных продуктов, бумаги, мебели, полиграфического и связанного с ним оборудования [11].

Одной из основ экономической политики, проводимой в конце XX столетия в развитых странах, явился учет кластерной природы конкурентоспособных производств. Изменилось содержание государственной промышленной политики – усилия правительства стали преимущественно направляться не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений: между поставщиками и потребителями, между конечными потребителями и производителями, между самими производителями и правительственными институтами. В конечном итоге внутрикластерное взаимодействие и влияние со стороны государства способствовали росту занятости, инвестиций и ускоренному распространению передовых технологий в национальной экономике.

Следует заметить, что важнейшим фактором конкурентоспособности кластеров является высокий уровень развития системы связанных институтов и отраслей. Формирование кластера сопровождается тесной интеграцией сопутствующих производств. Взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, порождают совершенно новые возможности. Все фирмы из кластера взаимосвязанных отраслей инвестируют в специализированные, но родственные технологии, в информацию, инфраструктуру, человеческие ресурсы, что ведет к массовому возникновению новых фирм. Производители, приходящие из других секторов кластера, ускоряют развитие, стимулируют новые подходы к НИОКР и инвестируют необходимые средства для внедрения новых стратегий. По каналам поставщиков и потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами, происходит свободный обмен информацией, стремительное распространение новшества и достигается кумулятивный эффект для всей экономической системы. В процессе развития кластера экономические ресурсы перетекают в него из отраслей, не задействованных в процессах кластеризации и не имеющих возможности использовать их также продуктивно.

Таким образом, рассматривая категорию «капитал» с различных точек зрения, школы экономической мысли всесторонне охарактеризовали данную категорию, каждая соответственно актуальности вопросов, стоящих на пути экономического развития в конкретный исторический период. Сегодня ключевым ресурсом развития экономической системы стали информация и знания. Они становятся ин-

теллектуальным (человеческим) капиталом компании либо всей экономической системы. Гибкость и способность быстро реагировать на меняющиеся внешние и внутренние условия развития, умение поддерживать и усиливать собственную конкурентоспособность становятся одним из основных качеств современных организаций, а наиболее прогрессивной организационной формой существования компаний, обеспечивающей необходимые

конкурентные преимущества, в этот период становятся кластеры. «Если в начале прошлого века большинство конкурентных преимуществ можно было найти через доступ к ограниченному природным ресурсам, то к его концу компании-лидеры стали демонстрировать возможности побеждать за счет технологических, управленческих и финансовых новаций, порождаемых творческими способностями человека» [8. С. 88].

---

**Список использованной литературы:**

1. Антология экономической классики. М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993.
2. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2006. №4.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 1999.
4. Мигранян А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // <http://www.prombis.ru/archiv/2002/37/index.shtml>
5. Портер М. Конкуренция, М.: Издательский дом «Вильямс», 2001.
6. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент. 2004. №4.
7. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный потенциал – показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования // Финансовый менеджмент. 2004. №5.
8. Теплова Т. Влияние интеллектуального капитала на политику компании // Проблемы теории и практики управления. 2006. №1.
9. Третьяк В.П. Кластеры предприятий – М.: «Август Борг», 2006.
10. Филиппов П. Эксперт Северо-Запад №43 (152) от 17.11.2003
11. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления, №5, 2003.
12. Шемятенков В.Г. Теории капитала. М., «Мысль», 1977.
13. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York: Currency Doubleday, 1997.

**Статья рекомендована к публикации 15.12.06**