

активный мир... предпринимателя

*рецензия на учебник "Микроэкономика:
практический подход (Managerial Economics)"
под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова, второе
издание, М.: КноРус, 2005 г., 661 стр.*

Большинство хороших научных книг не требует поддержки и продвижения. Их содержание говорит высокопрофессиональным читателям много больше того, что могла бы сделать любая реклама. А заслуженный успех приносит стихийное «сарафанное радио»: передавая из уст в уста похвалы книге, ссылаясь на нее, развивая ее логику или даже споря с какими-то положениями, коллеги создают критическую массу общественного интереса к изданию. Но бывают и другие истории.

До сих пор в интернет-магазинах можно найти превосходный переводной учебник К.К. Сию «Управленческая экономика» (М.: Инфра-М), опубликованный еще в 2000 году. А ведь это был первый на нашем рынке учебник экономической теории типа *Managerial Economics*. Сколько проходных, некачественных, «попугайски» повторяющих одно и то же учебников и учебных пособий благополучно продано за эти годы! Эта же книга, впервые (причем очень достойно!) познакомившая отечественного читателя с целым классом популярной во всем мире учебной литературы, залежалась на магазинных полках, доставив немало неприятностей своим издателям и торговле. Между тем, учебники *Managerial Economics*¹ крайне важны для обучения будущих предпринимателей, руководителей компаний, всех тех экономистов-практиков, кто не просто выпол-

Гнилитская Е.В.
канд. экон. наук

няет рутинные обязанности, но по должности обязан обладать достаточным кругозором, чтобы принимать принципиальные решения. К счастью, вторая попытка внедрить «менеджеральный подход» в отечественное преподавание экономической теории оказалась удачнее (о причинах этой «удачи» у нас еще будет время поговорить). Коллектив авторов кафедры экономической теории Финансовой академии при Правительстве РФ осенью 2004 г. выпустил учебник, тираж которого был быстро распродан (второе издание потребовалось уже через полгода). Тем не менее, поддержка и этому новичку, лучше принятому рынком, еще очень понадобится.

Раскроем «секретную слабость» рецензируемой книги: ее содержание, удовлетворяя всем требованиям действующего второго поколения государственных образовательных стандартов (ГОСов) по курсу микроэкономики и имея соответствующий гриф министерства, существенно выходит за обозначенные данным документом рамки. А, как известно, все «дополнительное», «необязательное», «превосходящее стандарт», все, что не может быть в приказном порядке проконтролировано при разнообразных перепроверках и проверках, очень тяжело пробивается в отечественный образовательный процесс.

Зачем же лет 30-40 назад западным экономическим вузам, готовящим практиков, потребовалось такое усложнение курса? Учебных часов ведь и там не хватает! Почему началось победное шествие учебников Managerial Economics? Дело в том, что уже к тому времени острая конкуренция заставила не только крупные, но и средние фирмы выдвигать на ответственные посты людей, имеющих солидное экономическое образование. Процесс этот совершенно естественен. Вряд ли позволительно сомневаться, что практик должен знать теорию. В конце кон-

если не считать первых

вводных страниц курса, фигура

предпринимателя напрочь

отсутствует в учебниках

экономической теории

цов, достижения человечества в любой области опираются именно на теоретический фундамент научных знаний. И как только бизнес-практика была осознана как одна из важнейших сфер человеческой деятельности, общий принцип распространился и на нее.

Причем, как и положено, обучение будущих капитанов бизнеса стали начинать с микро- и макроэкономики, двух частей стандартного курса экономической теории. И тут возникли сложности: солидное западное экономическое образование 60-70-ых годов прошлого века в целом и преподавание экономической теории в частности были чуть ли не враждебны духу предпринимательства. Почти тоже – увы! – можно сказать и про современное российское образование.

Начнем с того, что, если не считать первых вводных страниц курса, фигура предпринимателя напрочь отсутствует в учебниках экономической теории. Не упоминают его ни при объяснении закономерностей спроса и предложения, ни в связи с проблемами издержек, ни при характеристике всех возможных типов рынков. И дело не сводится к простой (хотя и необъяснимой при описании *рыночной, т.е. основанной на свободе предпринимательства* экономики) нелюбви к определенному термину. В конце концов, фирма-то в учебниках постоянно фигурирует и вполне можно успокоить себя, допустив, что за фирмой стоит предприниматель. Подлинная проблема лежит глубже: предприниматель *функционально* не нужен в той картине мира, которую рисуют учебники. Ему нет в ней места.

В самом деле, если отбросить промежуточные рассуждения, то процедура максимизации прибыли – задача задач, стоящих перед фирмой –

теоретически сводится к решению некоей системы уравнений, характеризующих спрос и издержки². Руководителю достаточно проделать эти рутинные вычисления, чтобы в качестве

**чтобы наладить подготовку
руководящих кадров компаний,
необходимо было сблизить
теорию с практикой**

ответа получить оптимальный объем производства и оптимальную продажную цену. И это якобы все, что необходимо, чтобы гарантировать получение максимально возможной прибыли!

Легко понять, что при таком понимании проблемы предпринимательские способности совершенно излишни. Наивысшую прибыль в таких условиях способен обеспечить своей компании не только начисто лишенный их человек, но и простенькая компьютерная программка, которая в считанные секунды будет выдавать готовые результаты, если подставить в нее исходные данные.

Здесь не место обсуждать, насколько продуктивен столь абстрактный подход в чисто научном плане, тем более, что ряд его заслуг неоспорим. Но практик, искренне думающий, что для максимизации прибыли достаточно верно взять вторую производную от функции спроса (кстати, кто из реальных руководителей хоть когда-нибудь видел эту функцию, не говоря уже о вторых производных от нее?), просто смешон. Чтобы наладить подготовку руководящих кадров компаний, необходимо было сблизить теорию с практикой. И в первую очередь вернуть в процесс обучения тот дух живого, творческого поиска наилучших решений, который составляет сердцевину предпринимательства.

Учебники Managerial Economics и были призваны заполнить эту брешь. Для этого они впитали важнейшие научные концепции, не вошедшие в канон стандартного преподавания экономической теории, но важные для понимания реального бизнеса. Знаменитый анализ проблем риска и неопределенности Ф. Найта, например, вернул в самую сердцевину теоретического контекста фигуру предпринимателя – главного носителя риска. Заложенные еще Э. Чемберлином и развитые неоавстрийцами (особенно И. Кирцнером) основы «подхода к продукту как к переменной» позволили всерьез обсуждать

в обычных учебниках

микроэкономики фирма

производит один единственный

продукт и об ассортименте

не думает вообще

**в рецензируемом учебнике курс
микроэкономики подан
с позиций активного участника
рыночных процессов:
предпринимателя, менеджера,
руководителя**

проблемы ассортимента, все те муки руководителя, которые связаны с необходимостью угадать, какой товар пойдет лучше. Для сравнения: в обычных учебниках микроэкономики фирма производит один единственный продукт и об ассортименте не думает вообще.

Множество подходов – от экономической теории информации до вопросов непорядочного поведения партнеров по сделкам (так называемого оппортунизма) – черпалось из работ неoinституционалистов.

Теперь и в России появился первый отечественный учебник Managerial Economics. По своему содержанию он вполне соответствует параметрам соответствующих западных учебников. При этом он приспособлен к отечественной системе образования, а, если говорить конкретнее, вписан в стандартный курс микроэкономики. Последнюю же (как одну из двух составных частей экономической теории) изучают в любом экономическом вузе страны.

Это колоссальное преимущество, скажем по сравнению с тем же учебником К.К. Сноу. Ведь одно дело ждать, когда (и если) у нас вместе со стандартной микроэкономикой (или вместо нее) введут особый курс «экономики для менеджеров». И совсем другое дело иметь возможность преподавать обязательный и утвержденный курс микроэкономики в «менеджерском» формате, не нарушая никаких официальных установлений.

Немаловажно и то, что новый учебник не предъявляет завышенных требований к уровню подготовки студентов. Математический аппарат используется очень дозированно (чтобы не сказать минимально), графическая интерпретация предельно наглядна. К тому же книга написана хорошим языком.

Конечно, развлекательным чтением толстый учебник не назовешь, но научную, познаватель-

ную «интригу» авторы выстроили умело. И главным ее героем, бесспорно, является предприниматель. Это он чутко улавливает рыночное неравновесие и умело, с выгодой для себя использует его, попутно способствуя лучшему удовлетворению рыночных потребностей и установлению равновесия. Он же, проявляя «предпринимательскую бдительность» (неоавстрийский термин), взрывает это равновесие, выводя на рынок новый продукт. Он несет на себе риски; он живет в мире нехватки информации и ищет пути справиться с этой трудностью; вокруг исполнения части его функций наемными менеджерами завязываются основные проблемы отношений принципал-агент и т.д. Словом, в рецензируемом учебнике курс микроэкономики подан с позиций активного участника рыночных процессов: предпринимателя, менеджера, руководителя.

И вот тут-то мы подошли к необходимости поддержки нового учебника, которой он, на наш взгляд, заслуживает. Представляется, что *бизнес-сообществу страны не может быть безразлично, воспитывается ли новое поколение руководителей пассивными созерцателями (стандартный подход к обучению) или активными деятелями (позиция Managerial Economics)*. И, если желательно второе, то необходимо полностью или частично внедрять соответствующее прочтение курса микроэкономики везде, где готовят практиков высокого полета: в ведущих вузах, в магистратуре, на полноформатных курсах МВА, а также при переподготовке аспирантов и преподавателей. Благо первый учебник, позволяющий это делать, уже есть. А, если дело пойдет, то, наверняка, появятся и другие...

¹ В нашей стране это словосочетание переводят то как «экономику для менеджеров», то как «управленческую экономику» – и то, и другое название, на наш взгляд, не слишком удачны, поскольку не отражают теоретическую направленность курса

² Точнее, к нахождению точки равенства предельных доходов и издержек.

pn