

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

Статья затрагивает остро дискуссионные вопросы формирования в группе развитых стран экономики знаний со всеми вытекающими отсюда социально-экономическими последствиями. В центре происходящих событий стоят проблемы развития интеллектуального потенциала и его составляющих, а также их роль в экономическом росте страны.

Ключевые слова: экономика знаний, социум, интеллектуальный потенциал, человеческий капитал, человеческий потенциал, эффективность интеллектуального потенциала, индивидуализация спроса и предложения.

Стаття зачіпає гостро дискусійні питання формування економіки знань в групі розвинених країн зі всіма витікаючими звідси соціально-економічними наслідками. В центрі подій, що відбуваються, досліджуються проблеми розвитку інтелектуального потенціалу та його складових, а також їх роль в економічному зростанні країни.

Ключові слова: економіка знань, соціум, інтелектуальний потенціал, людський капітал, людський потенціал, ефективність інтелектуального потенціалу, індивідуалізація

The article deals with acutely controversial issues in the formation of the new knowledge economy in the group of highly developed countries with all relevant social and economic consequences. The problems of the intellectual potential and its components are considered to be in the center of the events there.

Key words: knowledge economy, society, intellektual ny potential, human capital, human capital, efficiency intellektualnogo otentsiala, individualization of demand and supply.

Актуальность проблемы. В 21 веке высокий уровень конкурентной борьбы на мировых рынках немислим без освоения результатов интеллектуального труда человека, достигших стадии практического использования. Отсюда экономическое развитие и рост страны все активнее определяет *интеллектуальный потенциал человека*, выступающий как сумма его врожденных способностей, общего и специального образования, приобретенного профессионального опыта, творческой деятельности, морально-психологического и физического здоровья.

Меняется характер и структура накопления, увеличивается удельный вес человеческого капитала в национальном богатстве. Знания оттесняют на второй план традиционные экономические ресурсы – капитал, труд, природные богатства.

Целью предлагаемой читателю статьи является попытка систематизировать основные подходы к проблеме формирования экономики знания, а также принципы, на которых она стоит, включая интеллектуальный потенциал человека и его составляющие.

В развитых странах мира с огромной скоростью набирает обороты формирование **экономики знаний**, т.е. принципиально другой экономики, чем нынешняя информационно-сетевая. Знания (как симбиоз количественных и качественных характеристик) в корне изменяют и экономику, и технологии, и человека, и социум. Оценивать их количественно практически невозможно. Поэтому используют показатель косвенный – это так называемая «наукоемкость», т.е. доля новых знаний, воплощенных

в новейшие технологии, оборудование, новые формы организации производства и т.д. Сегодня в развитых странах на эту долю приходится 80-95% прироста ВВП [1].

В этих условиях развитие экономики и развитие общества становятся все более единым процессом. Принципиально разделять анализ экономики и анализ общества (который более широк) уже трудно, поскольку экономика во многом характеризуется показателями институционального характера.

Знания измеряются также рыночной стоимостью решений, получаемых с их помощью (технологических, социальных, организационных, управленческих), Капитализированная стоимость компаний может в десятки раз превышать балансовую за счет высокой стоимости интеллектуального труда в ее активах – рынок оценивает капитал, воплощенный в знаниях, выше, чем капитал, воплощенный в материальной форме [2].

Мировая практика учит, что в условиях формирования экономики знаний на передний план выходит система взаимодействия человека не только с техникой и технологиями (как в постиндустриальном производстве), но в первую очередь человека с человеком, с информационными ресурсами, природой, как основными источниками творчества. Такое взаимодействие строится на принципах сетевой структуры и реализуется в форме кооперации, сотрудничества, партнерства. При этом координация этих отношений возникает как правило снизу (а не навязывается сверху!) и во многом базируется на нормах и ценностях неформального порядка, где огромную роль играет факт взаимного доверия сторон. Таким образом, экономика знаний несет обществу новый социально-экономический порядок. Но что стоит за этим?

Во-1) экономика знаний есть мир постоянных перемен. Изменения эти столь динамичны, что хозяйственная система (равно как и сам человек!) часто не успевает адаптироваться к возникающим новшествам – так срок службы нового продукта может измеряться несколькими месяцами, а далее появляется новый продукт, с более современными свойствами, дизайном, более удобный в пользовании и т.д. Поэтому определить главные принципы функционирования экономики знаний пока очень сложно.

Тем не менее, уже стало ясно, что время, когда только инновации определялись в качестве главной движущей силы социально-экономического развития стран, проходит. Не просто инновации (сегодня постоянная ориентация на инновации воспринимается уже как понятие, само собой разумеющееся!), а именно *знания, система их непрерывных изменений* являются основой прогресса, источником экономического роста и конкурентной способности страны. При том, не знания, воплощенные в продуктах и услугах, а сами знания, как таковые – фундаментальные и прикладные, отражающие процессы развития экономических, организационных, политических систем общества, глобальных проблем человечества, коэволюции с природой, динамику нравственных проблем человечества и множество иных вопросов.

Однако, сможет ли этот иной мир сорганизоваться с такой слабо инновационной экономикой, как переходная экономика стран СНГ? Вопрос отнюдь не риторический. Проблема в том, что отдельные научные или инновационные «прорывы» (к которым так привыкло постсоциалистическое общество!) в новых нарождающихся условиях экономики знаний не приведут к существенным изменениям ни на макро-, ни на микроуровнях, поскольку эти «прорывы» единичны, бессвязны, бессистемны.

Главным детерминирующим фактором социально-экономического развития экономики знаний и возможности вхождения такой страны в мировое экономическое сообщество, выступают не количественные показатели и объемы, а качественные характеристики и в первую очередь – интеллектуальный потенциал общества в целом и человека в отдельности, как главной производительной силы

В.Л.Иноземцев, анализируя общество знаний на Западе, пишет, что это «социум, который безусловно предполагает существование хозяйственной системы, но который более не управляется всецело логикой Homo economicus..» [3]. Отсюда следует такая принципиальная характеристика экономики знаний, как активизация человеческого потенциала, его безграничных возможностей.

Другими словами, человек здесь рассматривается не только с позиций человеческого капитала, т.е. как капитализированная стоимость, с учетом вложенных в него средств, по аналогии с вложениями в материальный капитал (здания, сооружения, ценные бумаги и т.д.), а с точки зрения человеческого потенциала, активизации и реализации его творческих способностей, поскольку именно приращение творческих способностей личности есть реализация человеческого потенциала. Следовательно, интеллектуальный капитал надо воспринимать как составляющую часть человеческого потенциала. Поэтому главная цель экономики знания – создать условия, позволяющие вначале сформировать, а затем и максимально раскрыть творческий потенциал и индивида, и общества в целом.

Во-2) в нынешних условиях рынок труда в экономически развитых странах ориентирован главным образом на тех, кто занят интеллектуальным трудом. Здесь активно формируется креативный класс (страта), отличительной чертой которого является творчество и это стало основополагающим принципом формирования экономики знаний. Творческий потенциал в этих странах уже представляет собой движущую силу хозяйственного развития и основной источник конкурентных преимуществ - более 30% всех работающих американцев, принадлежат по оценке специалистов к креативному сообществу [4].

Творчество, основой которого выступает талант, способность имеет множество проявлений, что усиливает креативные тенденции в экономике как силу, определяющую содержание нового века. Ведь экономика знаний есть **предельная индивидуализация** спроса и предложения, ценовой и потребительской неоднородности товарной массы. Разные блага предназначены разным индивидам, каждый товар по сути несопоставим и несоизмерим с другими. В этих условиях труд работника есть труд художника, труд творца, т.е. человеческий потенциал становится системообразующим фактором экономики знаний.

Главное место должно принадлежать человеку мыслящему, с открытым сознанием, способному получать информацию непосредственно, а не только через знаковую, кодированную систему. Но существуют ли сегодня такие возможности реально? Очевидно да, поскольку мы уже живем в информационно-коммуникативном пространстве, насыщенном разумом. Свободный доступ ко всем видам информации, независимо от времени и пространства, неизбежно расширяет наше сознание, выводит его за пределы телесной организации. На этой основе зарождается иная культура, иное миропонимание, иная философия жизни - ценностные ориентиры и духовный мир современного общества в условиях глобализации все активней «оплодотворяются» творческим процессом.

Другими словами, интеллектуальный потенциал общества – это совокупность позитивных знаний, опыта, духовного и физического развития общества, его способность производить товарный продукт, принимающий разные формы интеллектуальной собственности.. К последним относят квалификацию и образование, «ноу-хау», «неосязаемые» ценности (здоровье, цена фирмы, престиж, приоритет и т.д.), а также нововведения, реализующиеся в технике. технологиях, разных методах организации производства и труда.

Интеллектуальный потенциал не менее (если не более!) эффективен в экономическом и социальном плане, чем любой иной капитал. Его товарный продукт в условиях рыночной экономики образует особую форму частной собственности – интеллектуальную собственность. В этой связи интеллектуальный капитал, как часть человеческого потенциала, следует рассматривать как стоимость, приносящую прибавочную стоимость и вместе с тем, как способность индивида создавать своим интеллектуальным трудом (т.е. трудом сложным, высококвалифицированным, а потому высокоэффективным) больше потребительных стоимостей (и большую стоимость!), чем труд простой, неквалифицированный.

Способом реализации интеллектуального капитала служит в наших условиях не только информационная технология в самом широком смысле этого слова, но и сама интеллектуальная деятельность человека, его человеческий потенциал. Первая ставит своей целью донести товарный продукт интеллектуального труда до места его использования, а вторая - превратить его в конкурентную потребительскую стоимость.

Процесс формирования интеллектуального потенциала вообще, человеческого капитала в частности стал важнейшим фактором не только конкурентной способности производимых товаров, но и экономического роста национальных экономик во многих развитых странах. Первопроходцы технологий из разных областей бизнеса (как крупного, так и малого) единодушны в том, что за последние годы им стали доступны решения, о которых они раньше и не мечтали [5].

По оценке ведущих обозревателей в последующие 10-15 лет высокий уровень интеллектуального капитала будет гарантирован в силу активного развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), а также появлению группы высокоразвитых стран и регионов, которые уже сделали или продолжают делать долгосрочную ставку на формирование экономики знаний.

В-3) ключевое звено становления такой экономики - это разработка инновационных проектов, создание и коммерциализация нематериальных активов (ноу-хау, высоких технологий, промышленных образцов, новых моделей, изобретений и т.д.), хотя такая трактовка вовсе не исчерпывает полностью понятие «инновационный процесс». Последний включает и достаточно широкий аспект институциональных, организационных и управленческих инноваций. Но для формирования экономики знаний на микроуровне крайне важна конкурентная способность производства, отдельных корпораций, отраслей и даже целых стран, основой развития которых выступают в первую очередь именно научные инновации.

С этой точки зрения инновационную активность предприятий надо рассматривать как стартовый этап формирования экономики знаний и классифицировать на несколько видов, а именно:

- стратегические инновации, часто выступающие как источник радикальных решений и для других отраслей;
- периодические новаторы, которые проводят собственные НИОКР по необходимости, но не рассматривают эту деятельность, как свою ключевую задачу;
- модификаторы технологий, занятые главным образом усовершенствованием производственных процессов;
- новаторы, которые осуществляют адаптацию технологических решений, разработанных другими фирмами или отраслями.

Для высокого уровня инновационной активности той или иной отрасли (а следовательно и для формирования интеллектуального потенциала) важны именно стратегические и периодические новаторы, т.к. их деятельность ближе других лежит в плоскости успеха на национальных и мировых рынках. Они обретают устойчивые

конкурентные преимущества, связанные с получением интеллектуальной ренты, максимальной добавленной стоимостью и высокой оценкой своих нематериальных активов со стороны финансовых рынков.

Но если в отрасли преобладают предприятия – модификаторы технологий или предприятия – новаторы, которые только адаптируют чужие разработки, то отрасль способна успешно конкурировать на национальном рынке, но никто не гарантирует ей долговременный успех в международной или глобальной конкуренции.

В-4) в мировой практике с одной стороны повышаются темпы разработки научных инноваций, а с другой стороны, *набирает силу тенденция «встраивания» предприятий традиционного сектора в структуру «экономики знаний»* с ее процессами качественного развития не только основного капитала и его постоянного обновления на современной информационно-коммуникационной технической базе, но и капитала интеллектуального.

Эти процессы необратимы, а потому при всех неизбежных конъюнктурных колебаниях, кризисных явлениях и т.п. – современная рыночная экономика никогда не вернется вспять к прежней «доинформационной» модели развития. Доказательством этого постулата служит факт выведения крупнейшими корпорациями – производителями информационных технологий на мировые рынки целого спектра электронных устройств, позволяющих подключать станочный парк, робототехнику и контрольно-измерительные приборы напрямую к Интернету [6].

Это открывает абсолютно новый, революционный этап в развитии и управлении производственными процессами, т.к. позволяет запускать или останавливать нужное оборудование в любой точке мира и в любое время. Здесь, очевидно, имеет место начало диффузии нано-, био-, информационных технологий. Но в перспективе подобное взаимопроникновение этим уровнем не ограничится.

В качестве еще одного примера можно привести бурное развитие биоинформатики, которая на наших глазах разрастается за счет синтеза молекулярной биологии, генетики, физиологии, математики, информатики, физики и химии. Разработки в этом направлении дадут старт принципиально новому этапу развития в сфере здравоохранения, ветеринарии, сельского хозяйства, промышленных технологий, водных ресурсов, экологии.

Во всех странах существует стремление обеспечить рыночное лидерство умением опережать конкурентов по срокам вывода на рынок результатов научно-исследовательской деятельности в виде инновационной продукции. Значимую выгоду получает тот, кто оставляет за собой наибольшую интеллектуальную часть в цепочке создания стоимости и способен длительное время удерживать ее. Мировую экономику будут и впредь контролировать те и там, у которых и где выше интеллектуальный потенциал.

В-5) большой научный интерес представляют и *методические подходы к оценке эффективности интеллектуального капитала*, хотя все они не лишены весьма серьезных недостатков, которые весьма подробно рассматриваются в экономической литературе. Здесь важно подчеркнуть иное – интеллектуальный (человеческий) капитал надо воспринимать как важнейшую составляющую интеллектуального потенциала. И хотя эти два понятия очень близки по своему содержанию и сути, но между ними есть принципиальная разница.

До сих пор все известные исследования интеллектуального (человеческого) капитала охватывают только один его аспект, а именно: образование. Что касается интеллектуального потенциала, то источником его формирования выступает не только

образование, но все аспекты интеллектуальной деятельности человека, а также продукции, созданной его интеллектом (ноу-хау, изобретения, новаторские идеи и т.д.),

Отсюда задача состоит в смене научной парадигмы человеческого капитала (в том узком понимании его, какое господствует в экономической литературе) на научную парадигму интеллектуального потенциала, т.е. на все аспекты интеллектуальной деятельности человека и продукции, созданной его интеллектом (ноу-хау, изобретения, новаторские идеи и т.д.),

В работе французского экономиста А. Моля «Социодинамика культуры» достаточно конкретно и принципиально рассмотрены вопросы себестоимости, стоимости и прибавочной стоимости такой интеллектуальной продукции, как идеи (в самом широком смысле этого слова) в искусстве и литературе. Однако сам подход автора к оценке таких видов интеллектуальной продукции, выступающих в данном случае как товарный продукт интеллектуального капитала, имеет, безусловно, гораздо более широкое, пожалуй, универсальное применение [6].

Известно, что прибыль играет роль регулятора с обратной связью. Но в нынешних условиях степень подчинения производства интеллектуального продукта его потреблению через механизм прибыли сильно ослаблена, поскольку в игру вступают внешние факторы, которые управляют и производством, и потреблением. В самом деле, как только интеллектуальная продукция попадает в кругооборот движения капитала, ее первоначальная стоимость постепенно уменьшается по мере того, как эта интеллектуальная продукция утрачивает свою оригинальность, получая все большее распространение за счет ее массового копирования.

Следовательно, понятие стоимости интеллектуальной продукции сложным образом связано с характеристиками ее производства и распространения, а себестоимость этой продукции не имеет никакой прямой связи со стоимостью ее материального носителя, т.е. человека. Между затратами умственного труда и оригинальностью интеллектуальной продукции с одной стороны, и возможным ее употреблением с другой стороны, вообще нет непосредственной связи.

Самый критический момент в этом процессе кругооборота наступает, когда СМИ вводят интеллектуальную продукцию в собственно общественную сферу и тем самым ее обезличивают. Такой двойственный характер цены интеллектуального продукта сводит фактически на-нет все попытки обеспечить охрану прав собственности на него, т.к. патентные законы или общественные санкции гарантируют только право собственности на реализацию такого интеллектуального продукта, но не на сам этот продукт.

Очевидно правы те, кто считает, что цена такой интеллектуальной продукции не может быть ниже минимальной ее себестоимости, то есть ниже прожиточного минимума ее носителя, автора этой интеллектуальной продукции. Главное здесь, на мой взгляд, что между себестоимостью и той ценностью, которую данная интеллектуальная продукция может приобрести в результате ее общественного распространения, нет прямой связи. Ее «социальная» значимость и ценность определяется иными факторами, может колебаться в широких пределах, но это никак не связано с себестоимостью.

Коренное различие между интеллектуальной продукцией и традиционным товаром состоит в том, что первая (интеллектуальная продукция) в отличие от второго (традиционного товара) регенерируется самим актом ее передачи другому лицу, а сам автор (носитель идеи, ноу-хау, изобретения и т.д.) не утрачивает того, что он передает, наоборот, чем больше он отдает, тем богаче становится. В силу этих обстоятельств «социальная стоимость» интеллектуальной продукции может быть исключительно велика, что хорошо видно из приведенной формулы:

$$Y = \frac{S_a \cdot N_a \cdot DN_c \cdot P_c \cdot Z_a \cdot C_c}{N_a \cdot DN_a \cdot C_a \cdot P_a}$$

где Y – расчетная стоимость; S – оборот по продажам запатентованного изделия (на втором или третьем году действия соглашения); N – численность населения; DN – душевое потребление запатентованного товара; C – продажные цены; P – прибыль; Z – ставка вознаграждения, рассчитанная как процент к обороту по продажам

Символ «С» - страна продажи патента; символ «а» - страна, с условиями которой сравниваются условия рынка страны «с» [8].

В-6) и наконец, еще один немаловажный момент, выступающий принципиальной характеристикой экономики знаний – человек рассматривается с позиций такой экономики не как человеческий капитал, т.е. капитализированная стоимость человека с учетом вложенных в него средств по аналогии со средствами, вложенными в материальный капитал (здания, сооружения, оборудование или ценные бумаги), а с позиций *активизации его потенциала*, т.е. его как личности, с ее безграничными возможностями.

Здесь видна кардинальная разница в подходе к человеку, а именно - *использование интеллектуального (человеческого) капитала* – это использование его возможностей (его ресурсов) как производительной силы, которое требует немалых материальных и финансовых затрат не только со стороны самого государства, но в еще большей степени со стороны национального капитала и бизнеса. А это, как говорят, уже иная сторона медали.

Использование интеллектуального (человеческого) потенциала – это непрерывное приращение личностных качеств человека, поскольку мы имеем дело с его духовным миром, формирование которого начинается с раннего детства, в семье и школе, а продолжается всю дальнейшую жизнь. Чем больше развит духовный мир человека, тем глубже становится его интеллектуальный (человеческий) потенциал и большую значимость приобретает он как фактор экономического роста страны.

Так или иначе, но все эти вопросы вызывают сегодня большой научный интерес и споры по этому поводу не утихают уже продолжительное время. Поэтому разработка проблемы интеллектуального (человеческого) потенциала, равно как и всех его составляющих, в условиях глобализации все настойчивее приобретает не только большое научное, но и практическое значение.

Литература

1. *Иноземцев В.Л. Концепция постэкономического общества: теоретические и практические советы.* / Иноземцев В.Л. – М., 2008.
2. *Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности.* / Козырев А.Н. – М., 2006.
3. *Макаров В.Л. Микроэкономика знаний.* / Макаров В.Л., Клейнер Т.Б. – М., 2007.
4. *Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике.* / Мильнер Б.З. // *Научные труды Международной Академии менеджмента.* – М., 2006.
5. *Модернизация и конкурентная способность российской экономики.* – СПб., 2010.
6. *Моль А. Социодинамика культуры.* / Моль А. – М., 2007.
7. *Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации. Пер. с англ.* / Стюарт Т.А. – М., 2007.

8. Тисс Д. Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау, нематериальные активы / Тисс Д. Дж. // *Российский журнал менеджмента*. – №1 – 2004.

9. Фридмен Томас. Плоский мир: краткая история 21 века. / Фридмен Томас. – М., 2007.

10. www.oed.no

11. www.bsu.by/Cache/pdf50773.pdf

12. www.sb.by Союз Беларусь-Россия

13. www.mfmesi.ru/.../znaniya_i_intelektualnaja_sobstvennost