

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 33.658

Л. И. Антошкина,

В. А. Висящев

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ БАЗА КОНКУРЕНТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

***Анотація.** Розкрито і оцінено закономірності створення умов для конкурентного зростання підприємств реальної економіки розвинених країн.*

***Ключові слова:** глобалізація світової економіки, економічне зростання, умови і фактори, реальна економіка, підприємство, конкурентоспроможність, наука і виробництво, системні зв'язки, інтелектуальна база, інновації.*

***Summary.** Regularities of creation of conditions for the competitive growth of the real economy of developed countries are exposed and evaluated.*

***Key words:** globalization of the world economy, economic growth, conditions and factors, the real economy, enterprise, competitiveness, science and production, system communications, intellectual basis, innovation.*

Часть первая

Постановка проблемы. Внешний фон многих научных дискуссий о путях решения проблем посткризисной экономики в период 2010–2012 гг. существенно не изменился: по-прежнему не утихают споры относительно завершения или продолжения рецессии, наличия признаков второй (третьей и т. д.) волны кризиса, возникновения предпосылок к образованию новых «пузырей» на различных рынках, масштабов государственного регулирования частнокапиталистической экономики и т. д. Вместе с тем усиливается понимание необходимости коренного, прагматического поворота к нуждам реальной экономики, её основополагающего звена — *предприятия* как доминирующей потребности, которую уже опасно не замечать или отодвигать в пылу научных и политических разногласий по поводу способов решения сегодняшних задач. Это понимание пока не обрело заметных форм и громкого звучания, оно ощущается подспудно — не в афишируемых акциях, а в повседневной кропотливой работе в сферах науки, образования, в практических действиях сопряжённого с ними крупного бизнеса, то есть вызывает качественно новую тенденцию в формировании новой политики преобразования основной материальной компоненты производительных сил. Сущность этой тенденции можно определить как новый взгляд на конкурентоспособность предприятия в начале второго десятилетия XXI века, для повышения которой должен быть совершён технологический прорыв с использованием пионерских инноваций.

В пылу посткризисных дискуссий было в значительной мере утеряно внимание к тем аспектам научно-технологического прогресса, которые тре-

буют нарастающих усилий в части постоянного воспроизводства питающих этот прогресс факторов, прежде всего — генераторов инноваций. Для участников политических и научных дискуссий стали более важными вопросы бюджетных дефицитов, ограничения государственного долга, налогообложения наиболее состоятельной части населения, реформы систем медицинского страхования, границ «терпимости» государства к нелегальной иммиграции и пр. Вероятно, все считали, что уже достигнутый развитыми странами высокий технологический уровень экономики будет и далее по инерции нарастать, тем более, что финансовая составляющая, как одно из важных условий роста, не могла быть предметом беспокойства. Несмотря на кризис, финансовое состояние ведущих университетов даже укрепилось по сравнению с докризисным периодом; крупнейшие технологические компании накопили значительные денежные резервы, что позволило возобновить приостановленные проекты и начать новые; финансирование науки и образования из бюджетов государств и местных бюджетов в большинстве развитых стран либо сохранилось на прежнем уровне или даже возросло.

Однако при всём этом, как отмечают многие эксперты, темпы инновационного развития в экономиках почти всех развитых стран в посткризисный период заметно снизились, в ключевых сферах производства фиксируется даже *технологический застой*, потому что с 2008 года прекратилась их «подпитка» новшествами кардинального характера. Вследствие этого, полагают некоторые эксперты, возможности применяемых технологических систем близки к исчерпанию, что создаёт реальную угрозу утраты экономикой Первого мира лидерства в конкурентоспособности. Объяснение

© Л. И. Антошкина, В. А. Висящев, 2015

этого парадокса составляет актуальную научно-практическую проблему.

Необходимо разобраться, почему, при наличии мощных научных структур и крупных финансовых ресурсов, давно и хорошо налаженных взаимосвязей в системе «наука-производство», широко используемых развитыми странами каналов пополнения своего интеллектуального потенциала за счёт научной иммиграции со всего мира, в экономиках этих стран могла возникнуть тема *технологического застоя*. Следует также подвергнуть критическому анализу саму версию *технологического застоя*: может быть, это *аллюзия* (от лат. *Allusio* — шутка, намёк), продиктованная прагматическими целями, например, «возбудить» общественное внимание и «выбить» дополнительные ассигнования; а может быть, это констатация объективного факта завышенных ожиданий и требований от науки, которая на данном этапе *не может* дать больше того, чего она уже достигла к концу первого десятилетия XXI века?

Последнее предположение подкрепляется многими общеизвестными фактами. Несмотря на огромные траты в течение как минимум полувека, до сих пор нет осязаемых решений в области промышленного использования солнечной и ветровой энергии; всё ещё в стадии экспериментов находятся разработки гибридных двигателей для автомобилей; нет разрекламированного результата в создании прорывных экологических технологий; застопорилось освоение дальнего космоса и т. д. Эти факты заставляют поставить вопрос иначе: если в действительности никакого *технологического застоя* нет, то, может быть, и не нужно надрывно пытаться совершить некий «рывок» на традиционных направлениях конкурентного соперничества, а сосредоточиться на решении всё ещё существующих проблем технологического отставания базовых сфер экономики каждой страны — сельского хозяйства, строительства, транспорта, промышленности, в том числе горнодобывающей, металлургической, энергетической и одновременно дать науке возможность спокойно, без истерической спешки накопить идеи, вырастить новые силы, которые и приведут к желаемому «рывку»? Поиск ответов на эти вопросы и составляет **цель статьи**.

Изложение материалов исследования. Глобализация мировой экономики, а также революция информационных технологий в течение первого десятилетия XXI века увеличили количество рабочей силы по всему миру на 2 млрд. человек и одновременно увеличили миллионы рабочих мест из развитых стран (в основном из США) в развивающиеся [1]. Бытуют утверждения, что вследствие отсутствия новых идей для научно-технологического «рывка» конкурентные преимущества первых по отношению ко вторым существенно ослабли. Чтобы не

допустить до критической сохраняющуюся между ними дистанцию предлагаются различные варианты действий развитых стран.

В частности, колумнист газеты *The New York Times* Томас Фридман и директор программы по изучению американской внешней политики Университета Джонса Хопкинса Майкл Мандельбаум доказывают необходимость сконцентрироваться на экономическом росте и для этого возродить «американскую формулу успеха», состоящую из трёх основных параметров: 1) эффективное частно-государственное сотрудничество в сфере образования, а также в сфере исследований и разработок; 2) вновь стараться привлекать иммигрантов со всего мира, «у которых высокое IQ и кто готов рискнуть»; 3) восстановить прежнюю регулятивную политику финансовой сферы, которая достаточно эффективна, чтобы предотвратить финансовый кризис, но в то же время даёт свободу развития институтов [2]. Для реализации этой формулы авторы призывают: «Мы должны пройти через «шоковую терапию», такую же, как когда-то Запад наблюдал в странах бывшего Советского Союза». Другими словами, чтобы сохранить «американскую мечту», им необходимо мобилизовать свои силы с той же остротой, что и во время Второй мировой войны или во время «холодной войны».

Эти затейливые формулировки окончательно проясняются, когда авторы приводят конкретные доводы. В этом «гиперзависимом» мире, которым он стал благодаря информационным технологиям, американцы должны стремиться к тому, чтобы поднять наименее обеспеченных и образованных жителей страны до мирового среднего уровня профессионализма, а американских специалистов сделать ведущими во всём мире. Быть лучшим специалистом только в своей стране уже недостаточно» [2]. Эти мысли косвенно подтверждают становящиеся общеизвестными тревоги по поводу замедления технологического прогресса как следствия недостаточности для его обеспечения имеющихся интеллектуальных кадров и профессионалов. Соединённые Штаты Америки, с их в основном сервисной экономикой, в которой более $\frac{3}{4}$ ВВП приходится на непроизводственную сферу, и которые потеряли миллионы рабочих мест в производственных сферах из-за политики *outsourcing*, больше других развитых стран озабочены восполнением своего интеллектуального потенциала как за счёт внутренних так и внешних источников.

Например, для привлечения в страну самых ярких и талантливых студентов Департамент Национальной Безопасности и Дирекция иммиграционного и таможенного контроля США в октябре 2011 года запустили программу «Study in the States» («Обучайтесь в Штатах»). Это ключевая часть правительственной программы, направленной на то, чтобы заинтересовать иностранных

студентов в обучении, дальнейшей работе и открытии бизнеса в США. Руководители ведомств заявили, что «привлечение иностранных талантов в наши колледжи и университеты является важной частью национальной экономики, инновационной политики, а также конкурентоспособности США» [3]. Иностранные студенты и участники программ обмена вносят, по мнению руководителей этих правительственных ведомств, бесценный вклад в американское общество, а программа «Study in the States» является важным шагом в расширении возможностей нового поколения иностранных предпринимателей в Америке.

На 1 сентября 2011 года в американских университетах, а также по программам обмена и подготовки кадров проходили обучение более 1,1 млн. иностранных граждан без права иммиграции. В рамках новой инициативы будет отработана возможность изменения законодательства в сторону его значительной либерализации. О серьёзных намерениях правительства свидетельствует тот факт, что ещё в 2010 году Департамент Национальной Безопасности объявил о том, что иностранные студенты, получившие диплом в области науки, технологий, инженерии и математики, получают право остаться в США в соответствии с программой Optional Practical Training на срок до 29 месяцев после окончания учебного заведения. Практика свидетельствует, что за такое время образованным молодым людям не составляет особых проблем легализоваться в стране.

Рассмотренный пример — далеко не единственный в технологиях воспроизводства интеллектуальных ресурсов; ещё больший приток профессионалов обеспечивают десятки тысяч компаний по рабочим визам, причём их активность увеличивается по мере того, как растёт неудовлетворённость образованных кадров своими перспективами в странах исхода (главным образом страны Восточной Европы и Азии).

За годы независимости из *Украины* по линии профессиональной эмиграции выехало около 100 тыс. научных работников, что составляет почти 50 % от всех украинских учёных [4]. Очевидно, что выехали, прежде всего, наиболее компетентные, на знания и квалификацию которых был спрос. Для подготовки такого специалиста в США необходимо затратить от нескольких сотен тысяч долларов, а чтобы «купить» его в *Украине* в 1990-х годах, вместе со всеми научными разработками и секретами, требовалось лишь несколько сотен долларов. По признанию самих американцев, использование этих секретов, особенно в таких отраслях, как радиоэлектроника или композитные материалы, позволило им сэкономить миллиарды долларов и не менее 5 лет интенсивных научных поисков [4].

Украинская эмиграция с её давней и трагической историей — более 150 лет — насчитывает

3 волны: первая, в 1890-х годах, когда преимущественно выезжали из Галичины, Волыни и Буковины в США, Канаду и Аргентину; вторая, в 1920-х годах, после гражданской войны; третья — катастрофический выезд интеллектуальной элиты в «буреломные 1990-е». Сегодня зарождается 4-я волна эмиграции; наибольшее количество желающих выехать приходится на студенческую молодёжь крупных городов (во Львове и Одессе — более трети опрошенных; в Киеве и Харькове — каждый четвёртый; в Симферополе — каждый пятый; в Донецке — более 10 %). При этом почти 75 % опрошенных согласны на эмиграцию с серьёзным понижением социального статуса [5], то есть молодёжь готова, несмотря на наличие высшего образования, выполнять в первое время любую непрестижную работу в Германии, Италии, США, так как верит в лучшие перспективы для себя в этих странах, а не на родине.

По данным социологов, пятая часть граждан *России* — потенциальные эмигранты. За последние 20 лет доля россиян, желающих эмигрировать, выросла с 5 % до 21 % [6]. Наибольший эмиграционный потенциал у 18–24 летних (39 %), высокообразованных респондентов (29 %), а также активных пользователей Internet (33 %). Опрос ВЦИОМ в 46 регионах *России*, проведенный 4–5 июня 2011 года, показал, что из числа тех 75 % россиян, которые не имеют желания покидать страну, — пожилые (93 %), малообразованные (85 %) и не пользующиеся Internet (87 %). По данным Счётной палаты *России*, только за 2008–2010 гг. из страны уехали 1,25 млн. человек — главным образом представители среднего класса, бизнесмены и учёные [6]. В этот же период значительно увеличился эмиграционный отток из *Белоруси* — также главным образом за счёт молодёжи (более 300 тыс. человек).

Подобные тенденции тщательно отслеживаются многими так называемыми «неправительственными» организациями США и других развитых стран; собранная ими информация инициирует затем создание специальных правительственных программ, типа упомянутых «Study in the States», Optional Practical Training и др. В результате их реализации интеллектуальные ресурсы развитых стран всё в большей степени пополняются за счёт «внешних источников». Поэтому когда высшие правительственные чиновники произносят хвалу иммигрантам, подразумеваются не только общее их позитивное влияние на качество трудовых ресурсов, но и полученная крупная материальная выгода. Например, авторы доклада некоммерческой организации «Партнёрство за новую американскую экономику» сообщили, что 4 из каждых 10 крупнейших компаний США, входящих в рейтинг Fortune 500, основаны иммигрантами или их детьми; на их счету также 7 из 10

самых дорогих брендов мира — компании Apple, Google, AT & T, Budweiser, Colgate, eBay, General Electric, IBM, McDonald's. На упомянутые в докладе компании работает более 10 млн. человек во всём мире; годовой доход этих фирм превышает размеры ВВП любой страны мира (за исключением США, Японии и Китая) [7].

Выходцами из России и Украины созданы такие компании, как United Technologies (разработка, производство и продажа специализированных контроллеров для штатных систем автомобилей), International Assets Holding (маркет-мейкинг и торговля финансовыми инструментами на международных рынках), Google, TJX (сеть магазинов розничной торговли), Avnet (производство электроники, аудиооборудования, приборов военного назначения и керамики), оптовый дистрибьютор VJ's Wholesale Club, Commercial Metals (металлургия), Henry Schein (продажа стоматологического, медицинского и ветеринарного оборудования), Smurfit-Stone Container Corp. (производство упаковочного картона), Big Lots (крупнейшая розничная сеть), Las Vegas Sands (игорный бизнес). Широчайший спектр деятельности этих компаний отражает масштабы предпринимательских талантов их основателей, которые не «вписывались» в каноны советской системы.

Теми же признаками отличаются «творения» их детей, ставших успешными предпринимателями уже в последние 20 лет, то есть в годы независимости их исторической родины — компании Home Depot (крупнейшая в мире торговая сеть по продаже стройматериалов и товаров для ремонта), Oracle (крупнейший разработчик программного обеспечения), Occidental Petroleum (нефтяная компания), Qwest Communications (телекоммуникации), Office Depot (розничные продажи канцтоваров и бумаги), Omnicom Group (телекоммуникации), TRW Automotive Holdings (один из ведущих мировых поставщиков автомобильных компонентов), Limited Brands (продажа одежды и нижнего белья), Family Dollar Stores (розничная торговля), Bed Bath & Beyond (сеть магазинов продажи товаров для дома), Ross Stores (сеть дисконтных магазинов), Avis Budget Group (прокат автомобилей) и многие другие [7]. Однако потребность развитых стран в подобных талантах не иссякает, ещё больше растёт, а это указывает на их готовность и дальше предоставлять неограниченные возможности для людей с высоким интеллектуальным уровнем и «готовых рисковать» [2].

Вместе с тем есть понимание первостепенной важности собственной политики. «Именно США должны делать инвестиции в развитие профессионалов, чьи навыки и знания невозможно передать в руки роботов», — утверждает Томас Фридман [8]. В число таких профессионалов он включает врачей, юристов, инженеров, журналистов. «Но даже в этих профессиях мало быть просто хорошим специалистом. Каждый мастер своего дела должен

быть ещё и инноватором», — заключает он. По мнению Т. Фридмана и многих других исследователей, работодатели всё чаще дают приоритет инновационным и творческим способностям сотрудников, то есть тому, чего не заменят технологии [9].

Однако удовлетворять этот растущий практический спрос на креативных специалистов становится всё труднее, потому что приоритеты значительной части студентов университетов западных стран неуклонно смещаются в сторону гуманитарных направлений подготовки. Данную тенденцию восприняли как «подарок судьбы» некоторые развивающиеся страны; в частности, Индия и Китай уже в начале 2000-х годов резко увеличили подготовку инженеров по компьютерным технологиям, что вскоре сказалось на структуре иммиграции из этих стран в США и в страны Западной Европы, а также на рынках интеллектуального труда этих стран, где специалисты из Азии весьма успешно и часто безальтернативно конкурируют с инженерами из развитых стран.

Схожую тенденцию обозначил В. Сиденко, член-корреспондент НАН Украины, доктор экономических наук, главный научный сотрудник ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, в системе высшего образования Украины, для которой характерна опасная недооценка подготовки специалистов в области естественных наук, медицины и социальной сферы; он также отметил, что нынешняя структура образовательных приоритетов молодых украинцев не отвечает стратегическим ориентирам ЕС и значительно отклоняется от приоритетов образовательной политики стран, которые делают акцент на высокотехнологичной конкурентоспособности [10, с. 145]. При этом автор обошёл стороной вопрос широкомасштабной эмиграции национальных технических специалистов в 2004–2007 годах, а потому не иначе как перл чёрного юмора воспринимается его мысль об усилении зависимости развития экономики Украины от «массированного притока мигрантов из демографически активных азиатских и африканских стран... Без притока мигрантов будет невозможно сберечь необходимое предложение рабочей силы и обеспечить соответствующие отчисления в пенсионные и другие социальные фонды, которые поддерживают существование стареющего коренного населения» (*перевод на русский язык наш — автор*) [10, с. 147–148].

«Деликатно» не затрагивая тему фактического разрушения властью и капиталом базы национальных трудовых ресурсов, особенно — интеллектуального капитала, такая наука обосновывает доктрину «Азия и Африка нам помогут» взамен приснопамятной доктрины «Запад нам поможет» в исполнении О. Бендера. Таких учёных не беспокоит, что значительная часть интеллектуального «продукта» украинской высшей школы по естественно-научным и техническим

специальностям всё в меньшей степени используется национальной экономикой и всё больше работает на экономику Запада (как в виде эмиграции, так и в форме *офшорного outsourcing*). Очевидно, что в таких обстоятельствах западные страны и впредь будут активизировать использование критически необходимых им специалистов по любому из этих направлений. Суммируя с широкомасштабными программами воспроизводства национальных кадров, эта, фактически бесплатная, «добавка» послужит усилению конкурентоспособности западных компаний.

Несмотря на то, что экономика развитых стран по-прежнему сохраняет высокий техно-

логический уровень в области наукоёмкой продукции, а крупнейшие их компании лидируют на соответствующих мировых рынках, происходит сокращение разрыва в производстве такой продукции между ними и отдельными компаниями развивающихся стран. Последние пока не вносят в высокотехнологичную продукцию решающего интеллектуального вклада и занимаются преимущественно копированием чужих разработок, то есть ставя на ней своё производственное клеймо, они фактически присваивают интеллектуальную собственность других стран и увеличивают «свою долю» на рынках, например, продукции электроники (табл. 1) и автоиндустрии (табл. 2, 3).

Таблица 1

Производство и поставки компьютеров

Компания, место в мире (1)	Страна-изготовитель (1)	Доля на мировом рынке (III кв. 2011 г.), % (1)	Доля интеллектуальной собственности страны-изготовителя, % (2)
1	2	3	4
Hewlett-Packard	США	17,7	100
Lenovo (включает германского производителя компьютеров Medion AG, купленного в 2011 году, а также совместное предприятие с японской компанией NEC)	Китай	13,5	0
Dell	США	11,6	1000

Источники: 1) Reklama. — № 39 (841). — October 20. — 2011. — p. 8 [11];

2) расчёты авторов на основании экспертных оценок.

Таблица 2

Основные страны-автопроизводители и их рынки

Страна, место на мировом рынке (1)	Производство автомобилей в 2010 году, шт. (1)	Доля на мировом рынке, % (2)	Количество компаний-автопроизводителей из 50 крупнейших в мире (2)
1	2	3	4
Весь мир	77857705	100	50 (100 %)
1. Китай	18264667	23,46	21 (42 %)
2. Япония	9625940	12,36	8 (16 %)
3. США	7761443	ок. 10,0	3 (6 %)
4. Германия	5905985	7,6	5 (10 %)
5. Южная Корея	4271941	5,5	1 (2 %)
6. Бразилия	3648358	4,7	—
7. Индия	3536783	4,54	—
8. Испания	2387900	3,07	—
9. Мексика	2345124	3,01	—
10. Франция	2227742	2,86	2 (4 %)
11. Канада	2071026	2,66	—
15. Великобритания	1393463	1,79	1 (2 %)
19. Италия	857359	1,1	1 (2 %)
29. Швеция	217084	0,28	1 (2 %)

Источники: 1) World Motor Vehicle Production: World Ranking of Manufactures Year 2010. Retrieved 2011-08-12;

2) вычисления авторов.

При весьма низкой эффективности международного разбирательства по фактам копирования (то есть воровства) интеллектуальной собственности примеры типа китайской Lenovo (никому не

известной до 2011 года компании) будут множиться, принося выгоды стране-изготовителю. С этим положением фактически смирились мировые автомобилестроительные компании США, Велико-

Основные автомобилестроительные компании мира в 2010 году

Компания (страна), место в мире по объёму производства	Модельный ряд	В том числе country of origin	Доля интеллектуальной собственности страны, %			Рынок
			двигатель, трансмиссия	система управления (электроника)	дизайн	
1	2	3	4	5	6	7
1. Toyota Motor Corp. (Япония)	5	4	80	80	80	Мировой (Global)
2. General Motors Comp. (США)	7	4	57	57	57	Global
3. Volkswagen Group AG (Германия)	9	3	33,3	33,3	33,3	Global
4. Hyundai Motor Group (Ю. Корея)	2	2	100	100	100	Global
5. Ford Motor Comp. (США)	2	2	100	100	100	Global, North America, Middle East, Japan, South Korea
6. Nissan (Япония)	2	2	100	100	100	Global
7. Honda Motor Comp. (Япония)	2	1	50	50	50	North America, China, Global
8. PSA Peugeot Citroen S. A. (Франция)	2	2	100	100	100	Global, except North America, South Asia
9. Suzuki Motor Corp. (Япония)	2	1	50	50	50	India, Middle East, South America, Global
10. Renault (Франция)	3	2	66,7	66,7	66,7	Europe, Latin America, Africa, Asia, except Japan, Global
11. Fiat S. p. A. (Италия)	7	7	100	100	100	Global
12. Daimler AG (Германия)	10	4	40	40	40	North America, South Africa, Australia, New Zealand, Pakistan, Europe, Japan, Global
13. Chrysler Group, LLC (США)	4	4	100	100	100	Global
14. BMW AG (Германия)	3	1	33,3	33,3	33,3	Global
15. Mazda Motor Corp. (Япония)	1	1	100	100	100	Global
16. Mitsubishi Motors Corp. (Япония)	1	1	100	100	100	Global
22. Fuji Heavy Industries, Ltd (Япония)	1	1	100	100	100	Global
27. Isuzu Motors, Ltd (Япония)	1	1	100	100	100	Global, except North America
34. AB Volvo (Швеция)	6	1	16,7	16,7	16,7	Global
39. MAN SE (Германия)	1	1	100	100	100	Europe
44. Porsche (Германия)	1	1	100	100	100	Global
48. Aston Martin (Великобритания)	1	1	100	100	100	Great Britain
Китай						
17. Chana AC, Ltd	1	1	0	0	100	China, Africa
19. First AG Corp.	7	7	0	0	100	China
20. Geely Automobile	3	2	0	0	66,7	China, Russia
21. Chery AC, Ltd	3	3	0	0	100	China, Russia, Africa

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7
23. Dongfeng MCorp.	1	1	0	0	100	China
24. Beijing AHC Corp., Ltd	2	2	0	0	100	China
26. BYD Auto	1	1	0	0	100	China, Russia
28. Anhui JAC, Ltd	1	1	0	0	100	China
29. Brilliance China AH, Ltd	2	2	0	0	100	China, North Africa
30. Great Wall MC	2	1	0	0	50	China, Africa, Russia, Australia, Europe
31. Shanghai AICorp.	4	3	0	0	75	China, Chile, Argentina
33. Hafei Motor	1	1	0	0	100	China
35. Jiangxi CA	1	1	100	100	100	China
36. Qingling MC, Ltd	1	1	100	100	100	China
38. Hunan JA	1	1	100	100	100	China
40. Chongqin Lifan AC, Ltd	1	1	100	100	100	China
41. Fujian MIGC	1	1	100	100	100	China
43. Shandong Kaima	3	3	25	0	100	China
45. Chenzhou Gonow Nanyan CV	1	1	50	50	100	China
46. Ziyang Nanjun Aco., Ltd	1	1	100	0	100	China
47. Rongcheng Huatai Motor	1	1	100	0	100	China
Индия						
18. Tata Motors, Ltd	5	1	0	0	0	Europe, South Korea, Global
32. Mahindra & Mahindra, Ltd	2	1	0	0	0	India, Europe, South East, Asia, Global

Источники: World Motor Vehicle Production: World Ranking of Manufacturers Year 2010; экспертные оценки в обзоре «Bertel Schitt. Auto industry sets new world record. 15 February 2011», «Global Automotive Outlook for 2011».

британии, Германии и других развитых стран, конструктивные разработки которых «воплотили» в своей продукции некоторые развивающиеся страны, благодаря чему теперь они выпускают огромное число автомобилей, основные узлы которых (двигатель, трансмиссия, электронная система управления), как правило, скопированы с оригиналов, а действительной собственностью является только дизайн (как правило — убогий). Но при этом, благодаря относительно меньшей стоимости, такая продукция хотя и доминирует главным образом на внутренних рынках развивающихся стран, но находит спрос и на дальних и ближних зарубежных рынках, что, безусловно, подрывает конкурентные позиции фактических собственников научно-конструкторских идей (country of origin), наносит им экономический ущерб, дискредитирует правила мировой торговли в области правоприменения законов, охраняющих интеллектуальную собственность. В табл. 2 приведены сведения об основных автопроизводителях и их рынках:

Беспрецедентные масштабы «заимствования» чужой интеллектуальной собственности в автопроме пока характерны только для Китая и Индии, но на их долю приходится более четверти мирового

производства. Острой сути проблемы для развитых стран, которым эта собственность принадлежит, не меняет то обстоятельство, что абсолютно большая часть из почти 22 млн. произведенных в Китае и Индии автомобилей была реализована на территории этих стран. Другие развивающиеся страны (например, Бразилия и Мексика), хотя формально и относятся к числу крупнейших автопроизводителей, фактически являются только территорией расположения ведущих мировых компаний, то есть здесь проблем с масштабным использованием чужой интеллектуальной собственности не существует. В табл. 3 приведены качественные характеристики деятельности основных автомобилестроительных компаний мира.

Ведущие мировые компании развитых стран широко практикуют производство на своей базе популярных на их внутренних рынках брендов других стран. Например, американская *General Motors Comp.*, кроме 4 своих моделей (Buick, Cadillac, Chevrolet, GMC), выпускает германский Opel, английский Vauxhall и австрало-новозеландский Holden; германская *Volkswagen Group AG*, помимо 3 оригинальных (Audi, Volkswagen, Volkswagen Commercial Vehicles), производит англий-

ский Bentley, французский Bugatti, итальянский Lamborghini, шведскую Scania, чешскую Skoda и испанский SEAT; *германский концерн Daimler AG* выпускает всего лишь 4 собственные разработки (Maybach, Mercedes-Benz, Setra, Smart) и 6 зарубежных моделей (Freightliner, Thomas Built, Western Star — США; Mitsubishi Fuso — Япония; Orion — Канада; Master — Пакистан); *шведский концерн АВ Volvo* производит только одну оригинальную модель (trucks Volvo) и 5 зарубежных автомобилей тяжёлого класса и автобусов (Mack — США; Nissan Diesel — Япония; NovaBus, Prevost — Канада; trucks Renault — Франция) и т. д. Такая практика способствует полезному взаимообмену прогрессивными идеями и технологическими инновациями, расширяет рыночную диверсификацию предлагаемых компаниями продуктов, повышает творческий потенциал научно-конструкторских кадров. Противоположностью этой кооперации, в которой развивающиеся страны фактически не участвуют, является тиражирование продукции, «закамуфлированной» национальными знаками. В таких обстоятельствах для сохранения и упрочения конкурентных позиций ведущим компаниям остаётся только один путь — генерировать такие технологические инновации, которые обеспечили бы резкий отрыв от конкурентов из развивающихся стран. Однако из-за их дефицита, якобы обозначившегося в последнее время, реализация такого пути становится всё более сложной задачей, что и стало поводом для рассуждений о наступившем технологическом «тупике».

Многие эксперты, однако, подвергают сомнению причину этого «тупика» в виде нехватки интеллектуальных ресурсов; больше склоняются к тому, что результативность их деятельности по коммерческим соображениям не отражается в полной мере. Это означает, что прорывные инновационные идеи и разработки до поры «придерживаются» самими компаниями с тем, чтобы дождаться максимального насыщения высокотехнологичных рынков «привычными» продуктами, получить от них наибольшую финансовую выгоду и лишь затем «вбросить» на рынок новинку, предварительно «разогрев» к ней интерес с помощью массивной рекламы.

Такая точка зрения находит подтверждение в том же производстве компьютеров, средств связи и в автопроме: периодически проводятся рекламные кампании, в ходе которых «чуть-чуть» приоткрывается занавес секретности о ходе новых разработок. Например, настоящие шоу разыгрываются во многих странах, где в больших количествах используется продукция компании Apple, когда публике выставляются новые версии; отсчитываются даже месяцы и дни, через которые они появляются: так, через 1 год 6 месяцев и 7 дней после поступления в продажу нового iPad компания представила «рево-

люционный» iPhone 4, а с конца сентября 2011 года увидела свет ещё более «навороченная» новинка — iPhone 4S (в Нью-Йорке, Чикаго, Лос-Анджелесе и многих других американских городах желающие её приобрести сутками ожидали в многокилометровых очередях). Руководство компании заявило в начале октября 2011 года о наличии у неё проектов выпуска новых, «потрясающих воображение» изделий [12].

Аналогично поступают и многие другие выпускающие высокотехнологичную продукцию компании, используя с той же целью презентации, автосалоны, аэрокосмические шоу и т. д. На их примере можно сделать вывод: в этих сферах нет даже признаков технологического «тупика», но действует закон рынка, согласно которому амбиции творческих гениев побыстрее увидеть реализацию своего труда абсолютно подчиняются расчётам выгоды и оценкам уровня спроса. При этом определённая «консервация» инноваций неизбежна, но сами их авторы понимают рыночные правила и продолжают активно пополнять инновационные портфели своих компаний.

В этом свете приобретает другое толкование обсуждаемая тема быстрого сближения конкурентных позиций на высокотехнологичных рынках развитых и некоторых развивающихся стран — сокращение разрыва в объёмах производства совсем не означает уменьшения разрыва в инновационности продуктов. В США и других странах-лидерах мирового автопрома, например, с «глубоким удовлетворением» фиксируют многомиллионное увеличение количества единиц «автохлама» на дорогах Китая, Индии и др., понимая, что, по мере увеличения финансовых возможностей основного потребителя в этих странах, его предпочтения всё больше будут поворачиваться к продукции «country of origin», так как его страны будут всегда отставать в перестройке технологической базы для производства этой продукции.

Справедливость этого допущения подтверждается и примерами России и Украины. В течение многих десятилетий здесь пытаются создать «национальный автомобиль», не понимая, однако, что современный автомобиль — это вершина высочайшего технологического уровня всех смежных отраслей, высшей культуры производства, высшего качества оптимально стимулируемого труда, следствие неразрывной связи науки и производства, а также неиссякаемого потока инноваций от всех участников широко диверсифицированной системы, конечным продуктом которой является Автомобиль (и любой другой Товар) мирового класса. Продолжая «фаршировать» нечто под названием «автомобиль» иностранными комплектами, не следует удивляться тому, что на выходе всё равно оказывается «гибрид», который, от безысходности, берут в основном свои гражда-

не, так как на дальних рынках ему делать нечего. Вообще же, состояние дел в автопроме Украины совершенно точно отражает отношение государства и бизнеса к национальному научно-технологическому престижу. Имея достаточно ёмкий и платёжеспособный внутренний рынок, Украина в 2010 году произвела лишь 83133 «гибрида» (39-е место в мире), хотя в 2005 году их было собрано 215759 шт. [13]. Ни количество, ни качество таких творений не подадут ни малейшего намёка на попытки страны включиться хотя бы в региональную конкуренцию на рынках автопродукции. Богатое машиностроительное прошлое, которое ещё оставляло какие-то надежды на альтернативу исключительно сырьевой ориентации экономики, безвозвратно утрачивается.

Хотя подобное отношение к научно-технологическому престижу характерно лишь для отдельных развивающихся стран, а большая их часть всё-таки амбициозно пытается вклиниться в мировую конкуренцию; объективное состояние дел в сферах высоких технологий таково, что в обозримом будущем выходить из технологического «тупика» (явного или мнимого) развитие страны будут в одиночку, равно как и соревноваться на конкурентных рынках наукоёмкой продукции будут между собой.

Помимо двух рассмотренных рынков — электронной продукции а автопрома, острой сферой соперничества компаний развитых стран является рынок авиакосмической продукции (Aerospace manufacturer). Во всех развитых странах эта «отрасль играет роль «технологического мотора» экономики. В ней совмещены почти все виды высоких технологий информационной эпохи: электроника, робототехника, измерительная и регулировочная техника, а также техника управления и материалов. Инновации в этой сфере существенно способствовали подъёму производства компьютеров; они также используются в мобильных системах связи, навигационных системах автомобилей, техническом обеспечении видеоконференций и т. д.

Учитывая особое отношение этой отрасли к обороне, развитые страны во главе с США наладили широкую кооперацию в производстве как конечной продукции, так и огромного спектра отдельных её систем и комплектующих. Речь в первую очередь идёт о боевых самолётах, вертолётах, ракетах, космической технике, радарных системах и т. д. Во всех этих компонентах решающее интеллектуальное обеспечение на протяжении многих десятилетий берут на себя США, но взаимовыгодное сотрудничество предполагает адекватный вклад и многих других участников.

Так, государственная крупнейшая фирма British Aerospace (*Великобритания*) специализируется на выпуске широкого спектра отдельных модификаций самолётов, вертолётов, космических аппаратов, ракет. Вертолёты производятся

и другой крупной фирмой — Westland Aircraft. Почти всё производство авиамоторов для боевой и гражданской авиатехники стран НАТО сосредоточено в национализированной компании Rolls-Royce (заводы в Дерби, Бристоле, Ковентри, а также в Шотландии). Традиционно сильные позиции британские фирмы занимают в производстве радиоэлектронного оборудования (радары, радиопередатчики) и средства связи [14].

В авиакосмической промышленности *Германии* занято почти 70 тыс. человек. В 2010 году её оборот составил 15,3 млрд. евро, в том числе 68,3 % приходилось на гражданское авиастроение, 23,1 % — на военное и 8,6 % — на производство космической техники в известных авиакомпаниях EADS и Eurocopter, которые вместе с компаниями других стран *Евросоюза* (BAE Systems, Thales, Dassault, Saab, Finmeccanica) проводят научные исследования и осуществляют конструкторское обеспечение и производство по заказам Европейского космического агентства (European Space Agency). Интеллектуальную базу всем этим компаниям обеспечивают ведущие университеты Западной Европы, как правило, на основе государственного заказа и прямого финансирования компаниями.

В *США* основными потребителями аэрокосмических технологий и продукции являются Министерство обороны (Department of Defense) и национальное космическое агентство (NASA). Эта отрасль американской экономики создаёт 72 % продукта мирового аэрокосмического рынка и обеспечивает занятость почти 500 тыс. работников непосредственно в производстве; по экспертным оценкам, вместе с учёными и специалистами университетов, институтов, специальных конструкторских бюро и работниками опытно-экспериментальных предприятий общая численность занятых в ней составляет около 1 млн. человек. Лидерами отрасли являются компании Boeing, United Technologies Corporation и Lockheed Martin Corp. — крупнейшие мировые производители как военно-космической техники, так и гражданских самолётов и вертолётов. Тотальный контроль мирового рынка и абсолютную конкуренцию на нём эти корпорации осуществляют в кооперации с компаниями других стран — Bombardier (г. Монреаль, Канада); Airbus (г. Тулуза, Франция); EADS (г. Гамбург, Германия); BAE Systems и Augusta Westland (г. Бристоль, Великобритания); Embraer (г. Jose dos Campos, Бразилия).

Разумеется, на этом рынке есть и борьба за выгодные ниши и заказы, происходят слияния и поглощения, организационное структурирование и т. д. На протяжении 1988–2010 годов на авиакосмическом рынке было осуществлено 5452 слияния (объединения) на сумму 579 млрд. долларов, в том числе: объединение Boeing с McDonnell стоимостью 13,4 млрд. долларов в 1996 году;

покупка государством компании British Aerospace в 1999 году за 12,9 млрд. долларов (современное её название BAE Systems); приобретение компанией Raytheon концерна Hughes Aircraft за 9,5 млрд. долларов в 1997 году и т. д. [15]. Однако при этом, благодаря участию и содействию государств, целостные производственные и научно-технологические комплексы не только сохранялись, но и развивались, то есть интеллектуальная база конкурентоспособности компаний оберегалась как главный капитал.

Отдельные попытки некоторых развивающихся стран пробиться на этот рынок жёстко пресекались; и лишь в гражданских секторах известно ограниченное число сделок второстепенного характера (например, соглашение России с Boeing на поставку титанового проката для строительства лайнера нового поколения Boeing 787); в прошлом осталось производственное сотрудничество СССР (России) и США в области строительства МКС. Называющая себя «космической державой» Украина в этой кооперации места не нашла и ограничивается нечастыми заказами на запуск космических аппаратов ракетами своего производства. В целом же остатки мощных в прошлом ракетно-космической и авиастроительной отраслей удаётся сохранять лишь благодаря, в основном, кооперационным заказам России.

Собственное производство самолётов на Украине практически сведено к нулю. В 2005 году было изготовлено 4 серийных самолёта, в 2006 и 2007 годах — ни одного, в 2008 году — 5, в 2009 году — 3, а в 2010 году — 2 серийных АН 148 100В; не улучшилась ситуация и в 2011 году. Для сравнения заметим, что в 2009 году такие мировые компании, как Embraer, ATR, Airbus и Boeing выпустили соответственно 244, 54, 498 и 481 самолёт. С 2011 года США начали серийное производство самолёта нового поколения Boeing 787, заказы на который уже превысили 800 штук. Украинский авиаэкспорт ограничивается производством двигателей и услугами по ремонту ещё находящихся в эксплуатации в зарубежных странах самолётов типа АН; к тому же доля комплектующих частей и материалов из России для этого производства составляет от 60 % до 80 % (в зависимости от модели). Существенным недостатком авиастроительной промышленности Украины эксперты называют низкую производительность труда: она составляет 9–10 тыс. долларов на человека, тогда как в Западной Европе этот показатель достигает 200 тыс. евро [16].

Давно прошло то время, когда политики, бизнесмены и учёные Запада поражались тому, с какой лёгкостью Украина собственными руками разрушала именно те сферы экономики, в которых по настоящему создаётся престиж государства, как за просто она уходит с рынков высокотехнологичной продукции, теряет заказчиков уникальной техни-

ки для металлургии, энергетики, горной промышленности. Борьба за место на всех этих рынках для Запада всегда была высшей целью государственной политики; по «выможенным» политиками «дорогам» на эти рынки затем шёл национальный бизнес, и от того, насколько надёжными были эти «дороги» для своего бизнеса, зависела судьба самих политиков — либо «бессмертие», либо «бесславие». На политикуме Украины эта разрушительная деятельность никак персонально не отразилась, а «новые хозяева» распорядились былым богатством в духе оккупантов — сотни миллионов тонн металлолома ушли на Запад. Туда же ушли уцелевшие кадры с их идеями и наработками. Американцы, например, не нахвалятся удачным «приобретением» таких специалистов, так как они и сейчас составляют творчески костяк ведущих компаний (Microsoft, Boeing, United Technologies Corporation и многих других). Перебравшиеся почти в полном составе в США из Донецка специалисты, разрабатывавшие технологии извлечения природного газа из отложений горючих сланцев, основали институт газовых технологий (пригород Чикаго); при его участии Америка стала лидером в мировой добыче газа (в 2009 году опередила Россию) и теперь полностью обеспечивает свою внутреннюю потребность в нём, отказавшись от импорта сжиженного газа из Катара [17]. Пренебрежение действительным интеллектуальным и материальным богатством, проявленное Украиной, естественным образом привело Запад к пренебрежительному отношению к нашему государству как к «сырьевой провинции».

Обобщение качественных характеристик интеллектуальной базы компаний в области высоких технологий позволяет констатировать наличие явной тенденции усиления именно творческого ядра их персонала, причём динамика полностью отражает темп инновационного обновления производства под влиянием научно-технологического прогресса в средствах производства. Создавая инновации в средствах обработки материалов, их «раскройки», контроля качества процессов изготовления продукта на всех стадиях, управления производством, компании сначала применяли их у себя и лишь затем наполняли рынок. Благодаря этому производственная база таких компаний всегда была на высшем уровне современных достижений в технике и технологиях, что позволяло сокращать в персонале удельный вес *производственных рабочих* и увеличивать долю *творческих работников* (персонал исследовательских отделов и лабораторий, проектно-конструкторских подразделений, технологических служб, инженерный персонал основного и экспериментального производства, менеджеры первичного, среднего и высшего звена, специалисты служб маркетинга, планирования, экономики, финансов и логистики).

Такое изменение качества персонала обеспечивало устойчивое и опережающее воспроизводство факторов удержания и развития конкурентных позиций компании на рынке и позволяло управлять этими факторами с учётом складывающихся на рынке обстоятельств. Не в последнюю очередь по этой причине сложилось представление о так называемом технологическом «тупике» в отдельных наукоёмких сферах, со стороны которых постоянно (что у потребителей вошло в привычку) ожидали растущего потока новинок. Между тем практически каждая компания в об-

ласти High-Tech периодически объявляет о высоком уровне наполнения своего «инновационного портфеля»; мы совершенно исключаем проявление в этом какого-то спекулятивного подтекста, например, для искусственного поддержания интереса к себе со стороны потребителей. Как мы уже отмечали, такое поведение компаний продиктовано законами рынка.

В табл. 4 приведены структура и динамика персонала ряда компаний, обеспечивающих мировой научно-технологический прогресс в своих областях и в целом экономики своих стран.

Таблица 4

Качественная характеристика персонала некоторых мировых компаний (в %%)

Компания (страна)	Производственные рабочие		±	Творческие работники		±
	2000 г.	2010 г.		2000 г.	2010 г.	
1	2	3	4	5	6	7
Boeing (США)	43,7	12,4	-31,3	56,3	87,6	+31,3 (1)
United Technologies Corporation (США)	51,2	14,8	-36,4	48,8	85,2	+36,4 (1)
British Aerospace (now called: BAE System) (Великобритания)	58,3	27,6	-30,7	41,7	72,4	+30,7 (1)
Hewlett-Packard (США)	24,3	5,8	-18,5	75,7	94,2	+18,5 (2)
Toyota Motor Corporation (Япония)	67,2	40,2	-27,0	32,8	59,8	+27,0 (3)
Volkswagen Group AG (Германия)	55,3	40,6	-14,7	44,7	59,4	+14,7 (4)
Fiat S. p. A. (Италия)	68,1	39,9	-28,2	31,9	60,1	+28,2 (5)

Источники: 1. U. S. Defense Giants Lead. Top Performers Study. Europeans at Bottom. «Aviation Week & Space Technology». 2011–07–18.

2. Hewlett-Packard. Statistical Handbook for 2010 year.

3. Statistical Handbook of Japan. Chapter 9. Transport. 2000–2010.

4. Volkswagen Group. Shareholder Structure. Retrieved 22 December 2009; Volkswagen Supervisory Board approves Comprehensive Agreement for an Integrated Automotive Group with Porsche. 20 November 2009.

5. Motor Vehicle Production in Europe by Country. Retrieved 6 February 2008; Eurostat. Energy, transport and environment indicators. Retrieved 2009–05–10; Industry — Italy. Retrieved 2010–12–20.

Приведенная в табл. 4 информация характеризует качество только официального персонала компаний. Практически очень сложно учесть большое число учёных и специалистов, выполняющих разнообразные заказы компаний в составе университетов, институтов, исследовательских центров. Однако очевидно главное: показанная в табл. 4 доля творческих работников компаний — это лишь часть интеллектуальных ресурсов, обслуживающих компании. Важно и то, что система «наука (университет) — производство — рынок» работает непрерывно и мало зависит от политических дебатов в кабинетах власти. Участники этой системы хорошо знают, что разнополярность дебатов во власти имеет значение только для самой власти, но какие бы силы не одержали верх в этих дебатах, они никогда не посмеют сделать что-либо во вред базовым основам экономики. Для участников этой системы, несомненно, представляет интерес та часть дебатов, которая касается вопросов инвестирования в науку, подготовки кадров; небезразличны для них и дебаты по аспектам иммиграционной политики (ведущиеся не

только в США, но и в странах Западной Европы). В этом заключается коренное отличие положения и круга интересов интеллектуальных ресурсов развитых стран от стран развивающихся: первые знают, что они востребованы и ценимы, вторые вынуждены прозябать в ожидании худшего.

Выводы. Таким образом, проведенный нами анализ однозначно свидетельствует, что в развитых странах проблемы технологического «тупика» не существует ни в сферах High-Tech, ни в сопряжённых с ними отраслях экономики, хотя это и не означает, что технологический уровень всех без исключения компаний отвечает требованиям информационной эпохи. В рыночных условиях необходимый технологический уровень предприятия определяет его хозяин, и если то, *что и как* он делает удовлетворяет его клиентов (потребителей), то он не затратит и цента во имя высокой идеи научного прогресса; те же, кто от этого прогресса зависят полностью, двигают его на своих предприятиях изо всех сил. Отсюда — и та пестрота в технологическом уровне компаний развитых стран, которая формально контрастирует с об-

шим высоким уровнем научно-технологических возможностей. Отсюда — и разумное своеобразие государственной политики: оказывать максимально возможную поддержку образованию и науке, не вмешиваться в научно-технологическую политику компаний (даже государственных) и гарантировать тем и другим действие охраняемых законом стимулов для продуктивного творчества.

На современном этапе у государства возникла ещё одна важная задача — воспроизводства интеллектуальных ресурсов для передовых сфер экономики, прежде всего — научно-технических кадров, поскольку сам бизнес решить её не в состоянии. Нам представляется, что и проблема технологического «тупика» в научных дискуссиях возникла не потому, что таких интеллектуальных ресурсов недостаточно *уже сейчас* и что по этой причине застопорилось движение на каком-то участке экономики, а как следствие тревог по поводу *ожидаемых проблем*, если не изменить сегодняшний вектор преимущественных интересов молодёжи в образовании. Упомянутые нами рассуждения учёных о всё большем расхождении этих её интересов с потребностями жизненной практики как раз и подтверждают возможную опасность дефицита творческих кадров в ближайшее время, и тогда технологический «тупик» из гипотетической категории превратится в реальную беду. Нужно подчеркнуть, что в полной мере эту опасность понимают только в развитых странах — в том смысле, что здесь уже прошли *этап оцущений* и приступили к практическим действиям, начавшимся с реформирования средней школы; не ожидая будущего результата, активизировали осуществление государственных программ привлечения образованной зарубежной молодёжи; переосмысливая последствия политики «мультикультуризма» (в Западной Европе) и потакания валу нелегальной иммиграции (в США и Великобритании), занялись «подгонкой» иммиграционной политики под действительные национальные интересы.

Некоторые эксперты утверждают, что с осуществлением этих действий развитые государства существенно запоздали. С такими мнениями можно согласиться лишь отчасти. Эксперты не принимают во внимание тот факт, что до конца 1980-х годов (то есть до начала массовой эмиграции из стран Восточной Европы) все без исключения развитые страны обеспечивали свою интеллектуальную базу научно-технологического развития только за счёт национальных кадров и что первые массовые научно-технические инновации в повседневной жизни, вышедшие из засекречиваемого до тех пор военно-промышленного сектора, сделали технические (инженерные) профессии особо популярными в среде школьной молодёжи. Но затем привычная

доступность и простота пользования сложнейшими техническими устройствами обернулись другой стороной, стал формироваться своеобразный синдром «ленивого ума», и одно из его порождений — «недоступность» любых специальностей, связанных с математикой и другими точными науками, — стало овладевать всё более широкими массами молодёжи. Возник ажиотажный спрос на «гуманитарные» специальности и резко упала престижность технических. Этот «сдвиг» в массовом сознании произошёл во всех странах, хотя и не одновременно. К реагированию на него, естественно, не была готова ни одна страна. Однако, если в развитых странах эффективным регулятором долгое время был рынок, то в других проблему пустили на самотёк и до сих пор пожинают её «плоды».

Возможно, эту проблему развитые страны решили бы ещё до конца XX века, но огромный приток специалистов, в том числе и первоклассных, из России, Украины и других республик бывшего Советского Союза позволил «одномоментно» закрыть дефицит интеллектуальных кадров в компаниях, научных учреждениях и в школе. Проблема воспроизводства национальных кадров потеряла актуальность и перешла в разряд отложенных. Но смена поколений и новые вызовы на высокотехнологичных рынках вновь заставили вспомнить о ней и заняться серьёзным решением. Каждое из рассмотренных явлений и событий последней, как минимум, четверти столетия было трудно предсказуемым, поэтому раздающиеся упреки в запоздалости мер по восполнению развитыми странами интеллектуальных ресурсов представляются нам неубедительными. А проблема их дефицита — надуманной. В то же время действительно острой она всё больше встаёт в развивающихся странах, в том числе в Украине. Они уже не имеют реальных предпосылок составить конкуренцию развитым странам на высокотехнологичных рынках, а в связи с началом новой волны экспансии западных стран по привлечению интеллектуальных ресурсов вообще рискуют потерять даже призрачные надежды вырваться из состояния «сырьевых провинций» в будущем.

Литература

1. Obzor. — 2011. — № 37 (676) . — September 23. — P. 5.
2. Friedam Thomas L. That Used to be Us: How America Fell Behind in the World it Invented and How We Can Come Back / Thomas L. Friedam, Michael Mandelbaum // Publishers UDH. — New York, 2011. — 375 p.
3. Час і Події. — 2011. — № 41. — 13 жовтня. — С. 18.
4. Горе переможцям // Час і Події. — 2011. — № 37. — 15 вересня. — С. 4.

5. Кепські справи: освічена молодь пакує валізи // Молодіжне Перехрестя. — 2011. — № 166. — 21 квітня. — С. 66.
6. *Obzor*. — 2011. — № 38 (677). — September 30. — P. 18.
7. Экономика США: вклад иммигрантов // Новый Свет. — 2011. — № 4301–4302. — June 20. — P. 8.
8. Friedman Thomas L. The World is Flat («Плоский мир») / Thomas L. Friedman // Publishers The New York Times. — 2005. — 284 p.
9. Lynn R. IQ and the Wealth of Nations. Praeger / R. Lynn, T. Vanhanen // Greenwood. — 2002. — 320 p.; Lynn R. Intelligence and Economic Development / R. Lynn // Praeger Publishers. — 2006. — 416 p.; Hunt E. National intelligence and national prosperity / E. Hunt, W. Wittmann // Intelligence. — 2008; Линн Ричард Интеллект и экономическое развитие / Ричард Линн // Психология. Журнал Высшей школы экономики. — 2008. — Т. 5. — № 2. — С. 89–108; Как вернуть Америке лидерство в мире // «7 дней». — 2011. — № 38 (773). — October 7. — P. 2.
10. Сіденко В. Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції / В. Р. Сіденко // Фінанси України. — 2007. — № 9. — С. 143–150.
11. *Reklama*. — 2011. — № 39 (841). — October 20. — P. 8.
12. *RedEye*. — 2011. — October 11. — P. 11.
13. OISA 2010 statistic.
14. United Kingdom 2009.
15. Statistics mergers-acquisitions. M&A. Ind. Aerospace & Defence.
16. *Reklama*. — 2011. — № 42 (844). — November 10. — P. 28.