

до 43 % прироста валового национального продукта, в Японии, где темпы роста оставались более умеренными, — до 70 %.

Из этого можно сделать вывод, что в современных условиях показатель производительности отражает степень различия хозяйственных систем индустриального и постиндустриального типов. Наиболее высоким является рост производительности в тех странах, которые не создают, а приобретают новые технологии, сдерживая при этом темпы роста заработной платы. В странах, где новые технологии создаются, затраты на них оказываются объективно высокими, а доходы работников повышаются в соответствии с их квалификацией. Следствием является невысокий уровень производительности. Не следует ожидать, что все инвестиции в информационные технологии принесут явно наблюдаемую отдачу. Однако они способны повысить суммарный интеллектуальный потенциал нации, который является главным конкурентным преимуществом, определяющим место основных субъектов мировой экономики в XXI в.

В.А. Калинин, канд. экон. наук

Институт экономики НАН Беларуси (Минск)

ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

С началом возникновения института интеллектуальной собственности появляется возможность для эффективного отделения интеллектуального капитала-собственности от интеллектуального капитала-функции, что, в свою очередь, связано с возможностью «расщепления» правомочий-функций. Обладатели интеллектуального продукта отдают права на него в пользование предпринимателям, вследствие чего и происходит отделение интеллектуального капитала-собственности от интеллектуального капитала-функции. При этом собственность на интеллектуальный капитал и пользование им разделяются: отданный в ссуду интеллектуальный капитал переходит во временное пользование к заемщику (лицензиату), но собственность на этот капитал остается у правообладателя (кредитора), которому права на интеллектуальный капитал должны быть «возвращены» по истечении срока заема. Но, чтобы вернуться через определенный срок к кредитору (правообладателю) с приращением, интеллектуальный капитал должен быть включен в экономическую деятельность субъекта (заемщика) и функционировать там, создавая прибавочный продукт. По своей форме интеллектуальный капитал-функция является товаром, однако товаром своеобразным, потребительная стоимость которого состоит в его способности приносить доход. Создатели (правообладатели) интеллектуального продукта передают заемщикам не просто интеллектуальный продукт, а интеллектуальный продукт в качестве интеллектуального капитала, способного обеспечить получение прибыли. Такого рода передача совершается в форме продажи интеллектуального продукта как товара, ценой которого являются определенные рентные (лицензионные) платежи.

В данном случае рентные платежи (в виде процента) являются ценой особого рода. Обычная цена товара — это денежное выражение его стоимости. Процент же, напротив, выражает не стоимость интеллектуального капитала, а его приращение (добавочную прибыль). Данный процент служит оплатой потребительной стоимости интеллектуального капитала как товара, его способности создавать новые стоимос-

ти. В рамках экономических отношений интеллектуальной собственности рента имеет значение дохода, получаемого собственником интеллектуального продукта практически без затрат, дополнительных усилий (как от природных ресурсов). В качестве условий получения этого вида ренты выступают монопольное право на новое знание, его редкость и ограниченность.

Количественное соотношение между процентом и средней прибылью зависит от конкретных условий, в которых функционирует интеллектуальный капитал, и величины спроса на него. Максимальный уровень процента определяется всей прибылью, получаемой на используемый интеллектуальный капитал. Но в этом случае приобретать часть исключительных прав невыгодно, так как вся прибыль будет уходить правообладателю в виде процента. Минимальная же граница данного процента по понятным причинам может быть сколь угодно малой величиной, доходящей до нулевого значения, когда речь идет об интеллектуальном продукте как общественном благе. В этом случае невыгодно (с экономической точки зрения) передавать права на интеллектуальный продукт. Поэтому на практике величина выплачиваемого процента варьируется в пределах средней прибыли на вкладываемый интеллектуальный капитал, составляя определенную ее долю. В результате получаемая на интеллектуальный капитал прибыль распадается на две части: процент, выплачиваемый собственнику (правообладателю) интеллектуального капитала («интеллектуальная» рента) и предпринимательский доход, присваиваемый пользователем интеллектуального капитала (лицензиат, лизингополучатель и т.п.).

Понятно, что при фиксированных (среднерыночных) размерах средней прибыли, чем выше «цена» передаваемых прав на интеллектуальный капитал, тем ниже предпринимательский доход, и наоборот. В такой взаимоисключающей зависимости двух форм доходов выражаются противоречивые отношения между собственниками интеллектуального продукта и предпринимателями-инноваторами по распределению прибавочного продукта.

*А.В. Коваленко, канд. экон. наук, доцент
БГУ (Минск)*

ПОИСК НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ: КОНКУРЕНЦИЯ ИЛИ СОТРУДНИЧЕСТВО

Важным фактором современной общественной жизни является то, что мир вступает в новый период своего развития, когда коренным образом меняется шкала ценностей в обществе. На первый план в новой системе ценностей выходит экономически обособленный мир отдельных индивидов, видящих свое благополучие в обычных нормах и характеристиках жизни. Семья, дом, предсказуемое будущее, материальное обеспечение и гарантии безопасности — вот основные параметры этой ментальности. Не принадлежность к мифической великой нации, а способность самостоятельно определять качественные характеристики своей жизни рассматривается здесь как главный показатель богатства. Новое качество общественного развития становится содержательной характеристикой для большинства национальных образований. В этих условиях и наша страна не должна рассматриваться как некое исключение. Ценностные ориентиры, сложившиеся естественным образом и укрепля-