



ВЫЗОВЫ XXI ВЕКА И СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Г. И. ОЛЕХНОВИЧ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ РЕСУРС КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья затрагивает проблему становления экономики знаний и связанных с ней вопросов рационального использования интеллектуальных ресурсов, их роли и значения как ключевого фактора для роста и развития национальных экономик на современном этапе глобализации мирового хозяйства. Дана характеристика трех основных этапов развития постиндустриальной экономики (накопление мощного интеллектуального потенциала, высокая интенсивная интеллектуальная деятельность, активная коммерциализация ее результатов), а также развернутая оценка эффективности коммерциализации объектов интеллектуальной собственности как основы формирования интеллектуальных ресурсов общества.

Ключевые слова: экономика знаний; интеллектуальные ресурсы; объекты интеллектуальной собственности; коммерциализация объектов интеллектуальной собственности; наукоемкие продукция и услуги.

УДК 330.342

Интерес мировой научной общественности к проблеме *интеллектуальных ресурсов* связан с переходом наиболее развитых стран мира к постиндустриальной экономике (или *информационной экономике, цифровой экономике, экономике знаний*), которая отличается определенными чертами.

Во-первых, значительную часть добавленной стоимости в такой экономике формируют знания, определяющие рост наукоемкости продукции и услуг. Наукоемким становится производство даже многих потребительских товаров. Например, до 70 % стоимости легковых автомашин образуют дизайн и другие интеллектуальные компоненты. По образному выражению одного из американских экспертов, «автомобиль сегодня не колеса с чипами, а чип с колесами». С каждым днем растет наукоемкость продукции даже таких традиционных отраслей, как добыча полезных ископаемых, производство нефти, станко- и приборостроения, даже производство зерна (75 %) и др. По мнению известного американского ученого-экономиста П. Друкера, «нынешнее

Галина Ивановна ОЛЕХНОВИЧ (galina_f25@mail.ru), доктор экономических наук, член-корреспондент Академии экономических наук и предпринимательской деятельности России, профессор кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

сельское хозяйство в высокоразвитых странах мира просто «нафаршировано» биотехнологиями, генетикой, вычислительной техникой. Сегодня это одна из самых наукоемких отраслей экономики» [1].

Во-вторых, самую серьезную роль стал играть процесс развития и использования знаний. Возникла настоящая «индустрия образования». Она играет ключевую роль в экономике наряду с обороной, здравоохранением, социальной защитой населения. Считается, что за весь период профессиональной деятельности человек должен не менее пяти — восьми раз повышать квалификацию. Национальный научный фонд США рекомендует специалистам выделять не менее десяти часов в неделю на изучение специальной литературы и 40—80 часов в год на участие в какой-либо форме непрерывного образования [2].

В-третьих, идет бурный процесс превращения работников умственного труда в доминирующую группу занятых. В промышленно развитых странах эта группа по своим размерам составляет уже до 1/3 занятых. В США эта категория работников (более 30 %) получила название «креативный класс». В Японии 94 % промышленных рабочих имеют степень бакалавра и т. д. [1].

В чем причина таких серьезных перемен? Одни ученые считают, что все дело в истощении природных и трудовых ресурсов; другие — в результатах развития НТП; третьи — в изменениях, внесенных в нашу жизнь информационными технологиями и т. д. В каждом из этих мнений есть доля истины. Но общей основой выступают, на наш взгляд, изменения в характере и масштабах конкуренции. Они вызваны глобализацией мировой экономики, ростом числа ТНК, их экономической экспансией, информационно-технологической революцией наших дней.

В этих условиях важнейшим требованием реализации товаров стала их *конкурентная способность*. Если раньше гарантией успеха считалось грамотное планирование (долго- и среднесрочное), то теперь — только скорость реакции производителей на изменения рыночной конъюнктуры. Перемены сегодня столь быстротечны, что прогнозирование становится практически невозможным. Один из руководителей европейского филиала компании Nokia сказал недавно в своем интервью: «Все идет к тому, что утром мы будем представлять новое изделие, а вечером его придется уже снимать с производства» [3]. Таков новый этап в развитии мировой экономики и присущие ему законы.

Главными *инструментами* конкуренции стали: а) ориентация на личность потребителя, самый полный учет его предпочтений; б) постоянный контроль за действиями конкурентов; в) непрерывное обновление своего ассортимента с целью сохранить конкурентные позиции в быстро изменяющейся конъюнктуре рыночных ситуаций.

Сказанное позволяет определить одно из качественных отличий постиндустриальной экономики — экономическую роль *транзакционных издержек*. Эта новая экономическая категория, введенная в научный оборот лауреатом Нобелевской премии Р. Коузом, связана не с традиционными затратами производства (расходы на сырье, материалы, оплата труда и т. д.), а с затратами на поиск информации, маркетинговые исследования рынка, заключение контрактов, защиту прав объектов интеллектуальной собственности и т. д. Сегодня в США на транзакционные издержки приходится до 50 % общих затрат производства и реализации товаров. Сложилась ситуация, при которой товар проще и дешевле произвести, чем продать! И, разумеется, в разы возросли требования к сбору и обработке информации, изучению спроса, проведению маркетинговых исследований рынка, к рекламе, паблик-релейшенз и т. д. Другими словами, в такие виды интеллектуальной деятельности, где основным ресурсом выступает *знание*. Сегодня транзакционные услуги образуют особый

сектор экономики в промышленно развитых странах мира, значение которого непрерывно растет. Например, в США он занимает уже более 50 % [2].

В условиях ужесточающейся конкуренции и бурного развития НТП люди оказались перед необходимостью приобретать новые знания в течение всей трудовой жизни. Фактически более 30 % занятых в развитых странах мира ежегодно вынуждены получать новую профессию или более высокую квалификацию, проходить переподготовку, постоянно обучаться. Все шире растут такие формы занятости, как самозанятость, частичная занятость, виртуальные формы организации учебы и др.

Одновременно возникают новые формы экономической деятельности, порожденные в целом информационной и коммуникативной технологиями (электронная торговля, электронные деньги и др.). Это существенно меняет хозяйственную и экономическую практику и выводит проблему роста интеллектуальных ресурсов на первый план. По мнению П. Друкера, в будущем не будет стран *неразвитых*, будут страны, *неосведомленные*, а сами эти понятия превратятся, по-видимому, в синонимы [1].

Исторически процесс развития постиндустриальной экономики прошел уже три этапа:

1. Этап накопления мощного интеллектуального потенциала;
2. Этап высокой интенсивной интеллектуальной деятельности;
3. Этап активной коммерциализации ее результатов.

Из этих этапов решающим является третий, т. е. этап коммерциализации. Мировая практика использует многие показатели для оценки эффективности коммерциализации. Выделим четыре наиболее значимых:

доля лиц с высшим образованием; доля государственных и частных затрат на сферу НИОКР; доля высокотехнологичных отраслей в расходах на НИОКР; доля высокотехнологичных отраслей в расходах на интеллектуально-коммуникационные технологии (далее — ИКТ); количество патентов и торговых марок на 1 млн населения.

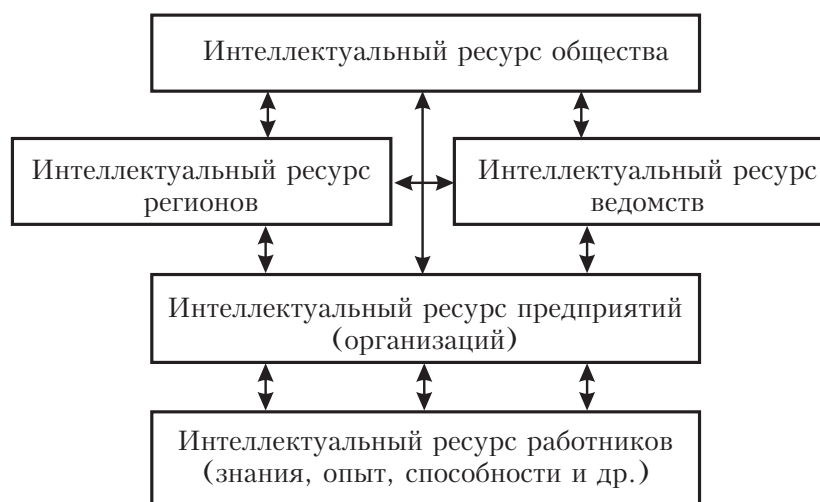
Совокупность этих показателей определяет успех коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (далее — РИД) путем оценки их рыночной стоимости и возможности экспорта при всей важности таких стадий, как *стадия учета* РИД (внесение на баланс организации), *стадия финансирования* РИД (затраты на инновационную деятельность) и *стадия разработки* РИД (абсолютные и относительные показатели количества патентов).

Кроме того, необходимо учитывать культурно-нравственные ценности, национальный менталитет, социальную стабильность и др. Все это нематериальные понятия. Экономический результат напрямую они не дают. Но они играют колоссальную роль в процессе развития интеллекта, формирования интеллектуальных ресурсов и интеллектуального потенциала страны.

В. П. Горегляд [4] и Т. Я. Хабриева [5] рассматривают интеллектуальный ресурс ограниченно, главным образом как совокупность научных идей и разработок, воплощенных в товарах и технологиях. Ю. Ф. Шамрай [6] полагает, что скорее это результат интеграционного сотрудничества бизнеса с научными учреждениями в интересах повышения наукоемкости производства и повышения конкурентоспособности. Подобная трактовка интеллектуального ресурса, на наш взгляд, достаточно узка, что искажает его сущность, ограничивает его потенциальные возможности в общественном развитии.

Более глубокую трактовку находим у А. И. Татаркина [7], который считает, что интеллектуальный ресурс *есть система отношений* по поводу производства новых или обогащенных знаний и интеллектуальных способностей индивидуумов, коллективов и общества в целом, с помощью которых происходит

расширенное воспроизводство национального богатства на интенсивной основе (см. рисунок).



Классификация интеллектуального ресурса по его носителям (субъектам)

Приведенные в экономической науке точки зрения позволяют сделать два вывода принципиального характера:

с одной стороны, существующее на практике разграничение полномочий между субъектами по формированию знаний у работников и навыков их использования позволяет утверждать, что основа национальной инновационной системы в России и Беларуси создана. Задача состоит лишь в том, чтобы наполнить отдельные ее формы и институты инновационным содержанием и подкормить *рыночные институты* развития инновационной системы, нацелив их на конечный результат (общественный, социальный, коммерческий).

Последнее обстоятельство важно, поскольку до настоящего времени *проблема учета* конечного результата функционирования инновационной системы и использования интеллектуального ресурса обсуждается и оценивается лишь на уровне сравнительных результатов (доля инновационно-активных предприятий, доля инновационной продукции в объемах производства, экспорте и др.).

Реальные результаты субъектов инновационного процесса в форме дохода работника, обладающего интеллектуальным ресурсом, коммерческого дохода коллектива, активно использующего интеллектуальный ресурс и возможности собственного производства, либо не учитываются государственными структурами, либо учитываются лишь на уровне статистических сравнений и без включения их в инновационную систему;

с другой стороны, интеллектуальный ресурс — это особый ресурс, который наиболее эффективно используется лишь в том случае, если усилия государства и его органов по созданию условий для реализации инновационных проектов увенчались успехом, т. е. объекты интеллектуальной собственности, выступающие в качестве интеллектуального ресурса, успешно прошли процесс коммерциализации и принесли желаемую прибыль.

В качестве примера приведем деятельность малой научно-внедренческой производственной фирмы «Эпаз» (г. Лида), которая нашла оптимальный вариант использования своего основного богатства — интеллекта молодых сотрудников. Поверить и сегодня в это непросто — слишком глубоко еще сидит в нас «совковский» тип мышления, который приучил считать ценным только

то, что можно потрогать руками и продать быстро, с выгодой, как материальную ценность.

Но факт есть факт — сформировав уставный капитал собственными патентами на изобретения (инструмент для шлифовки мрамора) и программные продукты, фирма «Эпаз» получает устойчивую прибыль от внедрения своих объектов интеллектуальной собственности (далее — ОИС), которые, будучи поставлены на баланс предприятия и получив при этом статус «нематериальных активов», были направлены на развитие производства в «Эпазе» в размере не менее 45–48 % прибыли, а на социальные нужды коллектива — 15–20 %.

В чем же причина успеха людских новаторов? Прежде всего в том, что фирма «Эпаз» не приобретает чужие нематериальные активы, а сама создает их на высоком научном уровне. Будучи запатентованы, их технические и технологические решения успешно коммерциализуются, а грамотно организованный маркетинг обеспечивает им необходимый спрос, который они умело поддерживают. Уникально и то, что уставный фонд этой фирмы формировался в момент перехода предприятия из государственной формы собственности в коллективную.

Выкупив необходимое имущество, фирма заявила об увеличении размера уставного фонда на величину стоимости своих патентов, ноу-хау, программного обеспечения. Инфляция и идущая вслед за ней переоценка активов позволяют этой величине заметно «подрастать». Поскольку в Беларуси практически пока не разработан механизм учета такого роста, он создается на месте. Ежемесячно начисляемый моральный износ «НА» включается в цену продукции и покрывается деньгами в виде выручки от реализации. За счет добавления амортизации «НА» отпускная цена вырастает на 25 %, что приводит к увеличению чистой прибыли и чистой зарплаты с 25,5 до 37 %, т. е. в 1,5 раза.

Оседая на расчетном счету предприятия, эти средства уже затем направляются на развитие производства (новейшее оборудование, технологии, обучение кадров, установление деловых контактов с дальним и ближним зарубежем, возможность материально и морально поощрять своих новаторов и т. д.).

Такой результат допустим только при одном жестком условии — полном портфеле заказов и готовности заказчиков оплачивать покупаемую продукцию.

Опыт белорусской компании выявляет два существенных момента, которые непосредственно касаются нашей проблемы в целом и тесно связаны между собой.

Во-первых, для успешной реализации интеллектуальных ресурсов на рынке необходимо постоянное *изучение структуры, направлений, объема и тенденций развития рыночного спроса* на интеллектуальную продукцию и услуги в целом, на ОИС в частности. Многие западные экономисты вполне обоснованно считают, что своевременный *учет тенденций рыночного спроса* является для любого производства (тем более информационного!) проблемой более важной, чем весь его научно-технический и технологический потенциал.

Например, какой процент инноваций стимулирован непосредственно рынком, а какой — лично обществом в лице индивида, трудовых коллективов или самого государства? По последним данным, в США это соотношение равно 3:4 и 1:5. А у нас? Кто изучает такие вопросы? Пока никто. А между тем без данной информации нельзя вести всерьез разговор о формировании рынка.

Во-вторых, в условиях интеллектуализации производства вообще, а в сфере НИОКР в частности, на смену прибыли монопольной приходит прибыль *инновационная*. На нее не действуют привычные экономические условия —

ни внутри- или межотраслевая конкуренция, ни закон средней нормы прибыли или материальные затраты самого производства и т. д.

Поэтому традиционно затратный подход к определению цены как денежного выражения стоимости данной инновации просто невозможен. Кроме того, прибыль инновационная (а значит, и соответствующая ей цена) длительного контроля над рынком не имеет, поскольку жизненный цикл инновации достаточно короткий. Смена инноваций происходит непрерывно.

Эксперты стран ОЭСР считают, что на инновации (особенно такие, как технология!) нет завышенных или заниженных цен. Есть цена, на которую согласны *обе стороны*, т. е. главным выступает соотношение рыночных сил. В конкурентной среде оно играет важнейшую роль. Американцы на вопрос: «Сколько стоит технология?» — отвечают: «Столько, сколько за нее дадут».

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Друкер, П. Классические работы по менеджменту / П. Друкер. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2012.

Druker, P. Klassicheskie raboty po menedzhmentu [The classic work on management] / P. Druker. — M. : Al'pina Biznes Buks, 2012.

2. Электронный портал «Sociology in web» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.sociologyinweb.ru/spgs-1142-1.html. — Дата доступа: 12.03.2019.

3. Глазьев, С. Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике / С. Ю. Глазьев // Мировая экономика. — 2012. — № 5.

Glaz'ev, S. Yu. Novyy tekhnologicheskiy uklad v sovremennoy mirovoy ekonomike [New technological structure in the modern world economy] / S. Yu. Glaz'ev // Mirovaya ekonomika. — 2012. — N 5.

4. Горегляд, В. П. Для сохранения темпов роста российской экономики / В. П. Горегляд // Государственная служба. — 2016. — № 1.

Goreglyad, V. P. Dlya sokhraneniya tempov rosta rossiyskoy ekonomiki [To maintain the growth rate of the Russian economy] / V. P. Goreglyad // Gosudarstvennaya sluzhba. — 2016. — N 1.

5. Хабриева, Т. Я. Право и инновационная деятельность / Т. Я. Хабриева. — М. : Наука, 2011.

Khabrieva, T. Ya. Pravo i innovatsionnaya deyatel'nost' [Law and Innovation] / T. Ya. Khabrieva. — M. : Nauka, 2011.

6. Шамрай, Ю. Ф. «Новый рынок» и «новая конкуренция» как составляющие стратегии преодоления глобального кризиса / Ю. Ф. Шамрай // Международная экономика. — 2014. — № 1.

Shamray, Yu. F. «Novyy rynok» i «novaya konkurentsia» kak sostavlyayushchie strategii preodoleniya global'nogo krizisa [«New Market» and «New Competition» as components of the strategy to overcome the global crisis] / Yu. F. Shamray // Mezhdunarodnaya ekonomika. — 2014. — N 1.

7. Татаркин, А. И. Состояние и проблемы активизации инновационного развития экономики России / А. И. Татаркин // Экономика и управление. — 2012. — № 1.

Tatarkin, A. I. Sostoyanie i problemy aktivizatsii innovatsionnogo razvitiya ekonomiki Rossii [State and Problems of Activation of Innovative Development of the Russian Economy] / A. I. Tatarkin // Ekonomika i upravlenie. — 2012. — N 1.

HALINA ALIAKHNOVICH

INTELLECTUAL RESOURCE AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Author affiliation. Halina ALIAKHNOVICH (galina_f25@mail.ru), Belarus State Economic University (Minsk, Belarus).

Abstract. The article addresses the problem of establishing the knowledge economy and the related issues of the rational use of intellectual resources, their role and value as a key factor in the growth of national economies at the current stage of globalization of the world economy. Three major stages in the development of postindustrial economy (accumulation of the powerful intellectual potential, high-intensity intellectual activity, rapid commercialization of its results) are described. A detailed evaluation of the efficiency of commercialization of intellectual property objects as a basis for forming society's intellectual resources is given

Keywords: knowledge economy; intellectual resources; objects of intellectual property; commercialization of objects of intellectual property; knowledge-intensive products and services.

UDC 330.342

*Статья поступила
в редакцию 18.03. 2019 г.*

А. П. ЛЕВКОВИЧ

ВНЕШНЯЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье исследуется проблема обеспечения внешней сбалансированности национальной экономики Республики Беларусь. Цель работы — дать оценку современного состояния внешней сбалансированности национальной экономики, выявить тенденции формирования и резервы обеспечения ее устойчивости. Сделан вывод о сохранении устойчивого дефицита текущего счета платежного баланса. Выявлены основные источники формирования дефицита и его финансирования. Раскрыты современные тенденции в динамике текущего и финансового счетов платежного баланса. Определены резервы повышения внешней сбалансированности национальной экономики посредством снижения товарной концентрации экспорта, увеличения доли инвестиционных и потребительских товаров в экспорте, роста экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью, наукоемкой и высокотехнологичной продукции; трансформации импортных потоков за счет снижения импортности производства и повышения его эффективности; дальнейшего увеличения экспорта услуг. Сделан вывод, что важным направлением устранения существующего дефицита и обеспечения сбалансированности является оптимизация структуры источников внешнего финансирования.

Ключевые слова: внешняя сбалансированность; платежный баланс; дефицит текущего счета; торговля товарами; финансовый счет.

УДК 330.36

Обеспечение внешней сбалансированности национальной экономики наряду с достижением оптимального уровня и соотношения инфляции и безработицы является важнейшей задачей экономической политики государства. Внешняя сбалансированность характеризуется оптимальным сочетанием ин-

Анна Павловна ЛЕВКОВИЧ (Anna.levkovich@mail.ru), кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).