

Н. И. Богдан
Е. П. Лисиченок

**УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ
РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ**

Новополоцк
ПГУ
2014

УДК 332.14.024:001.89(035.3)

ББК 65.291.551-21

У66

Рекомендовано к изданию советом учреждения образования
«Полоцкий государственный университет» в качестве монографии

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор

Белорусский государственный экономический университет Е. Ф. КИРЕЕВА;

доктор технических наук, доцент

заведующий кафедрой технологии и оборудования

машиностроительного производства

УО «Полоцкий государственный университет» Н. Н. ПОПОК

Богдан, Н.И.

У66 Управление интеллектуальным потенциалом региона в условиях перехода к экономике знаний / **Н.И. Богдан, Е.П. Лисиченок.** – Новополоцк : ПГУ, 2014. – 188 с.

ISBN 978-985-531-452-4.

В монографии предложены теоретические аспекты категории «интеллектуальный потенциал региона», обоснована его роль в условиях перехода к экономике знаний; представлена методика оценки уровня и эффективности использования интеллектуального потенциала региона и возможности ее использования для регионов Республики Беларусь. Рекомендованы направления совершенствования инструментов региональной политики в экономике знаний.

Для научных работников, лиц, принимающих решения в области регионального развития, аспирантов, магистрантов, студентов.

УДК 332.14.024:001.89(043.3)

ББК 65.291.551-21

ISBN 978-985-531-452-4

© Н.И. Богдан, Е.П. Лисиченок, 2014

© УО «Полоцкий государственный университет», 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава 1. Интеллектуальный потенциал региона в условиях перехода к экономике знаний	7
1.1. Роль знаний в экономическом развитии региона и государства	7
1.2. Сущность и эволюция категории «интеллектуальный потенциал региона».....	17
1.3. Структура и классификация интеллектуального потенциала региона.....	34
1.4. Роль интеллектуального потенциала в повышении конкурентоспособности региона	44
Глава 2. Методические основы оценки уровня интеллектуального потенциала региона и эффективности его использования	53
2.1. Методика оценки уровня интеллектуального потенциала региона и эффективности его использования	53
2.2. Оценка интеллектуального потенциала региона (на примере Витебской области).....	64
2.3. Оценка эффективности использования интеллектуального потенциала региона	81
2.4. Анализ системы управления интеллектуальным потенциалом региона (на примере Витебской области)	88
Глава 3. Совершенствование инструментов региональной политики в экономике знаний	97
3.1. Совершенствование организационного обеспечения управления формированием и развитием интеллектуального потенциала региона.....	97
3.2. Новейшие направления региональной инновационной политики в экономике знаний (на примере регионов Европы).....	107
Заключение	132
Список использованных источников	138
Приложения	151

ВВЕДЕНИЕ

Концентрация финансовых ресурсов на приоритетных направлениях научно-технической деятельности, создание и развитие инновационной среды предприятия и атмосферы инновационной восприимчивости, формирование государственной системы управления интеллектуальными ресурсами, налаживание и развитие внешних и внутренних коммуникационных каналов, а также поиск путей интеграции в отечественное и мировое экономическое пространство являются задачами, решение которых в значительной степени определяется уровнем осознания роли и степенью вовлечения в хозяйственный оборот ресурсов нематериального характера.

Современная ситуация в мире свидетельствует, что сложились тенденции, которые сказываются на социально-экономическом развитии Республики Беларусь – процессы глобализации и перехода развитых стран к постиндустриальному обществу, которые вывели на первый план проблемы укрепления конкурентоспособности, повышения качества жизни и удовлетворения социально-экономических потребностей населения.

Процессы глобализации привели к обострению конкуренции в мировом масштабе и заставляют каждую национальную экономику искать своё место в мировой экономике. Они привели к тому, что сфера пространственного выбора для капитала значительно расширилась. Капитал может найти локализацию в гораздо большем масштабе, чем это было возможно в промышленной экономике, сильно зависящей от сырьевых и энергетических ресурсов. С глобализацией неразрывно связано обострение конкуренции, что является результатом расширения сферы торгового обмена, в который включились страны, ранее остававшиеся вне пределов современной экономики. Расширение пространственных границ обмена вызвано прогрессом технологий, ставших доступными менее развитым странам. Эти страны, хотя и не производят новых технологий, могут их использовать, причём дешевле, чем страны-производители.

Процессы перехода развитых стран к экономике нового типа привели к изменению роли отдельных факторов в развитии предприятий, регионов и государств. Как известно, в эпоху индустриального развития продукция создается из сырья, комплектующих, энергии под воздействием труда работников и именно этими составляющими определяется вновь созданная стоимость. Сегодня же стоимость определяется не столько физическими ресурсами, сколько знаниями, которые проявляются в новых продуктах, новых технологиях, новых навыках, новых отношениях с потреби-

телями. В XXI веке знания становятся доминирующим средством достижения высоких социально-экономических результатов. Традиционные факторы (земля, труд и капитал) в современной экономике действуют только при условии эффективного использования знаний. В настоящее время управление знаниями становится решающим фактором социально-экономического развития.

В связи с переходом мирового сообщества от парадигмы общественного прогресса к обеспечению развития человека особо актуальными становятся вопросы обеспечения экономической безопасности и устойчивости развития. Интеллектуальная безопасность имеет особое значение в комплексе национальной безопасности и определяется уровнем подготовки людей с высшим образованием, количеством учёных, результативностью их деятельности, уровнем финансирования научно-технической сферы и другими факторами. Особенность интеллектуальной безопасности заключается в том, что угрозы данной сфере не имеют ярко выраженного характера и не разрушают заметным образом основ жизнедеятельности общества. Однако их негативное влияние постепенно проявляется в перспективе и может стать необратимым для развития государства.

В настоящее время в Республике Беларусь, как и во многих других государствах мира, идёт переориентация на новые принципы взаимодействия природы, общества и человека. Высшей целью научно-технического и социально-экономического прогресса становится человек, его физическое и духовное развитие, проживание в благоприятной и безопасной среде. Социальная справедливость, экономическая эффективность и экологическая защищённость выступают в качестве главного условия жизни людей.

Необходимость устойчивого развития весьма важна для Республики Беларусь и её регионов. Недостаточное количество природных ресурсов, прежде всего топливно-энергетических, требует более широкого вовлечения в экономические процессы факторов нематериального характера.

Позиции отечественных и зарубежных авторов, таких как А. Гаврилов, Г. Гожеляк и Б. Яловецкий, А. Евтухович, И.Э. Точицкая, свидетельствуют, что к основным факторам, определяющим конкурентоспособность региона, относятся: человеческий капитал, наличие исследовательских центров, условия жизнедеятельности, развитая инфраструктура и т.д., то есть то, что, как нам представляется, и формирует интеллектуальные ресурсы и интеллектуальный потенциал региона.

Интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный потенциал, интеллек-

туальные активы, интеллектуальный и человеческий капитал принадлежат к числу наиболее подвижных и неопределённых категорий, используемых в экономических исследованиях. Исторически первым в этом ряду стало понятие человеческого капитала, введённое основоположниками классической экономической теории А. Смитом и Дж. Ст. Миллем как собирательное понятие количества и качества человеческой способности к труду. Однако наибольший интерес всегда вызывали факторы, определяющие качество человеческого капитала и, как следствие, возможности роста эффективности труда. К числу этих факторов принадлежат образование и наука, находящиеся в тесной взаимосвязи. Именно в этом аспекте проблемами человеческого капитала занимались представители неоклассического направления экономической теории.

В белорусской и российской экономической литературе интерес к данной проблеме активизировался в 90-е годы, когда появился целый ряд статей и монографических исследований, посвящённых вопросам формирования и использования человеческого капитала, развития рынка труда. Среди отечественных исследователей можно выделить: А.В. Бондаря, Е.В. Ванкевич, З.М. Юк, В.П. Герасенко, С.Ю. Солодовникова, Н.И. Базылева, М.Н. Базылеву, Г.М. Соколову и других. Среди российских авторов следует отметить: И.М. Албегова, Е.В. Галаеву, А.И. Добрынина, С.А. Дятлова, И.В. Ильинского, Р.И. Капелюшникову, С.А. Курчанского, Т.Г. Леонова, Р.Г. Немцова, В.С. Рябушкина, А.И. Саградова, В.В. Чекмарёва, Н.А. Хроменкова, В.В. Щетинина и других.

Значительный интерес у отечественных и зарубежных исследователей в настоящее время вызывает категория «интеллектуальный капитал». В последние годы вопросам сущности и структуры интеллектуального капитала уделяется большое значение. Можно отметить подходы к определению сущности и структуры интеллектуального капитала на уровне предприятий и государства таких авторов, как: М.А. Бендиков и Е.В. Джамай, Э. Брукинг, А.Л. Гапоненко, В.С. Гойло, В.С. Ефремов, И.А. Иванюк, В.Л. Иноземцев, А.Н. Козырев, А. Кендюхов, С.М. Климов, Б. Леонтьев, С. Марчук, М. Мэлоун, Т. Стюарт, К. Тейлор, Л. Эдвинссон, М.В. Мясникович и др.

Во всех работах о роли факторов нематериального характера в социально-экономическом развитии и повышении конкурентоспособности государства наименее исследованным остаётся региональный уровень. Однако формировать конкурентоспособность государства необходимо на всех уровнях управления: макро-, мезо- и микроуровне, а интеллектуальный потенциал является важнейшим стратегическим ресурсом государства и его

регионов, и основным фактором, определяющим их конкурентоспособность. В связи с этим вопросы формирования и развития интеллектуального потенциала на региональном уровне становятся особо актуальными. Поскольку данное направление исследования является достаточно новым, существуют определённые пробелы в теоретической базе изучения категории «интеллектуальный потенциал региона», которые затрудняют практическое её исследование на базе регионов Республики Беларусь.

Глава 1

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

1.1. Роль знаний в экономическом развитии региона и государства

Мировой опыт и экономические исследования последних лет показывают, что знания становятся более важным фактором экономического развития, чем традиционные факторы – труд и капитал. На долю новых знаний, воплощенных в технологиях, оборудовании, продукции, в разных странах приходится до 85 % прироста валового внутреннего продукта (ВВП). Европейский Союз принял в Лиссабоне (2000 г.) стратегию развития, ориентированную на строительство экономики знаний [55].

Республика Беларусь формирует инновационную экономику. Строительство экономики знаний является стратегическим направлением развития страны. Принята Концепция национальной инновационной системы (НИС), Постановлением Совета Министров Республики Беларусь №669 от 26 мая 2011 года утверждена Государственная программа инновационного развития страны на 2011 – 2015 годы, действует Закон Республики Беларусь №425-З от 10 июля 2012 года «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь». Программные документы дополняются конкретными решениями, направленными на реализацию инновационного пути развития страны.

«Новая экономика», или «экономика знаний» (knowledge economy, knowledge-intensive, knowledge-based) отражает процесс быстрых изменений современного мира, которые приобрели сложный, всеобъемлющий характер и особую динамику в последнее десятилетие [54, 14, 33, 53, 132]. Исследования зарубежных и отечественных ученых доказывают, что экономика знаний является интеллектуальным императивом устойчивого социально-экономического развития.

Исследователи отмечают, что современные экономические системы характеризуются прогрессом знаний и нарастанием сложности социально-экономической жизни [174, с. 32]. По мере нарастания сложности социально-экономической жизни для точного установления характера взаимодействия и изменений в рамках структурированной системы необходимо все больше «битов» информации. Чтобы справиться с увеличением сложности в экономике, от людей требуется более высокий уровень квалификации и адаптивности.

Выполнение ряда производственных задач требует всё больше знаний и трудовых способностей. При этом между знаниями и информацией нельзя ставить знак равенства. Доступность информации не означает распространённости знания. Информация – совокупность данных, которые уже интерпретированы, которым удалось придать смысл. Знания – продукт использования информации. Многие познавательные процессы являются неявными, неcodифицированными. Применение и распространение знаний существенно зависит не только от технологии (документации), но и от социальных институтов.

Наращение сложности влечет за собой потребность во всё большей гибкости и адаптируемости на уровне индивида и организации. По мере увеличения сложности растёт и уровень необходимых трудовых способностей, от наемных работников требуется все более интенсивное обучение. Наряду со способностями общего характера требуются специализированные и уникальные навыки. Возникают новые специализации, призванные справляться со всё новыми вызовами усложняющейся социально-экономической системы. Но работнику становится все труднее и дороже оперативно переключаться с одной специализации на другую. Растёт потребность в высококвалифицированных работниках, обладающих разносторонними навыками и повышенными способностями к быстрому обучению и адаптации. В силу этих обстоятельств повышается интенсивность приобретения и применения знаний.

Экономика становится все менее «машинно-интенсивной» и более «знание интенсивной». В подобной экономике происходит сдвиг от чисто технических навыков к интеллектуальным. Характер и формы работы претерпевают радикальные изменения: баланс смещается от физической к умственной деятельности, от манипулирования материальными предметами к обработке символической информации. Решающую роль играют переговоры между «актерами», экономическими агентами по поводу информации – ее интерпретации, смысла и использования.

Анализ позволяет выделить следующие новейшие тенденции развития в экономике знаний.

Либерализация рынков. Рынки товаров и услуг в целостном экономическом мире стали в значительной степени более либеральными. Тарифные и нетарифные барьеры торговли снизились. Хотя мир еще далек от повсеместной практики свободной торговли, важные шаги в области либерализации торговли товарами и факторами производства уже осуществлены – экспорт товаров и услуг в мировой торговле растёт более быстрыми темпами, чем их мировое производство. Снизились ограничения в транс-

фере знаний, а возможности информационно-коммуникационных технологий обеспечили доступность рынков. В совокупности эти процессы обострили процессы конкуренции.

Расширение сферы торговли. Помимо либерализации рынков было создано множество видов «промежуточных» продуктов, рынок которых раньше просто не существовал. Это касается, прежде всего, рынка производных финансовых инструментов, создания аутсорсинговых компаний, торговли лицензиями и другими объектами интеллектуальной собственности, в силу чего рычаги рыночного воздействия расширились.

Усиление режима защиты интеллектуальной собственности. Режим защиты интеллектуальной собственности является важным компонентом современной экономики, особенно начиная с 1980-х годов. Защита прав интеллектуальной собственности важна не только в новых отраслях, таких как микроэлектроника и биотехнология, она играет существенную роль в химии, фармацевтике, металлургии и появляется в сфере менеджмента.

«Возрастающая» доходность – феномен новой экономики. Традиционная экономическая теория предполагает, что большинство производств в определенный момент подходит к точке «убывающей» доходности, поскольку себестоимость единицы продукции начинает расти. Однако информационные продукты демонстрируют растущую доходность. Высокие постоянные затраты и низкие переменные затраты в производстве новых знаний дают отраслям информационно-коммуникационных технологий широкие возможности в использовании эффекта масштаба, который усиливается за счет сетевых внешних эффектов. Потребительская ценность Microsoft Windows состоит в повсеместном распространении этой оболочки, что воздвигает барьеры на пути к рынку, появляются дополнительные издержки, так называемые «затраты вступления» (switching cost). Лидеры рынка укрепляют свои позиции также «эффектом захвата», который проявляется в том, что пользователи предпочитают иметь единые стандарты, правила и нормы. Однако предпосылки к монополизации рынка, когда «победитель получает все», в условиях быстрых изменений не проявляются. Рынки информационных товаров являются динамичными и характеризуются постоянным снижением цен. Компании вынуждены постоянно реформироваться под воздействием конкурентного давления.

Обособленность информации от товаров и услуг. Традиционная взаимосвязь между продажами товаров и информацией модифицируется. Поскольку полезная коммерческая информация может быть получена по электронной сети, Интернету, традиционные каналы сбыта могут быть быстро

изменены, что не гарантирует стабильного положения производителя. Сила на переговорах (*bargain power*) подвергается эрозии со стороны новых информационных технологий. Вместе с тем упрощается процесс обучения, повышения квалификации как в рамках организации, так и географически.

Сетевая организация бизнеса. Информационно-коммуникационные технологии связывают воедино потоки знаний в процессах производства, логистики, учета, маркетинга, разработки новых продуктов, технологий, которые ранее существовали фрагментарно, и позволяют осуществить реальный мониторинг рынков, продуктов, конкурентов. В рамках компаний сетевая организация позволяет связать стратегический и оперативный менеджмент, во внешнем мире – обеспечивает связь с географически разделенными поставщиками дополнительных активов бизнеса. Сетевая организация бизнеса снижает барьеры в коммуникациях. Способствует формированию временных сетей поставщиков и потребителей, что снижает возможности оппортунистического поведения на быстроменяющихся рынках. С другой стороны, она способствует временному сотрудничеству между конкурентами. Если знания и опыт, воплощенные в персонале компании, сохраняются в рамках организации, то фирма обладает возможностями достичь длительных конкурентных преимуществ независимо от размера бизнеса, поскольку крупномасштабное производство страдает, как правило, излишками бюрократизма, снижающими производительность.

Экономика знаний вносит изменения в социально-экономические процессы, меняются механизмы *конкуренции*. Ценным становится не то, что дефицитно, а то, что избыточно и повсеместно распространено. Возникают «сетевые внешние эффекты», которые определяются тем, что ценность информационных товаров (программные пакеты, факсимильные аппараты) становится тем выше, чем больше людей их используют. Возникает эффект возрастающей доходности в сети. Эта проблема, с одной стороны, ведет к усилению монополизма (компания Microsoft), с другой – быстрые темпы технического прогресса и острая конкуренция не дают монополии продержаться долго. На рынке информационных продуктов себестоимость и цена единицы массового продукта или услуг быстро падают, а качество вследствие конкуренции растет. Совершенно новая ситуация требует новых подходов к антимонопольной политике. Ключевой проблемой становится не величина доли рынка, а отсутствие злоупотребления рыночной властью.

В предшествующих технологических укладах снижение производственных издержек привело к увеличению оптимального размера фирм и росту эффекта масштаба, что создало предпосылки концентрации произ-

водства. В новой экономике производителям для того, чтобы выжить, приходится проявлять творческий подход, расширять предложения сопутствующих товаров, учитывать индивидуальные требования покупателей, что расширяет возможности малого бизнеса.

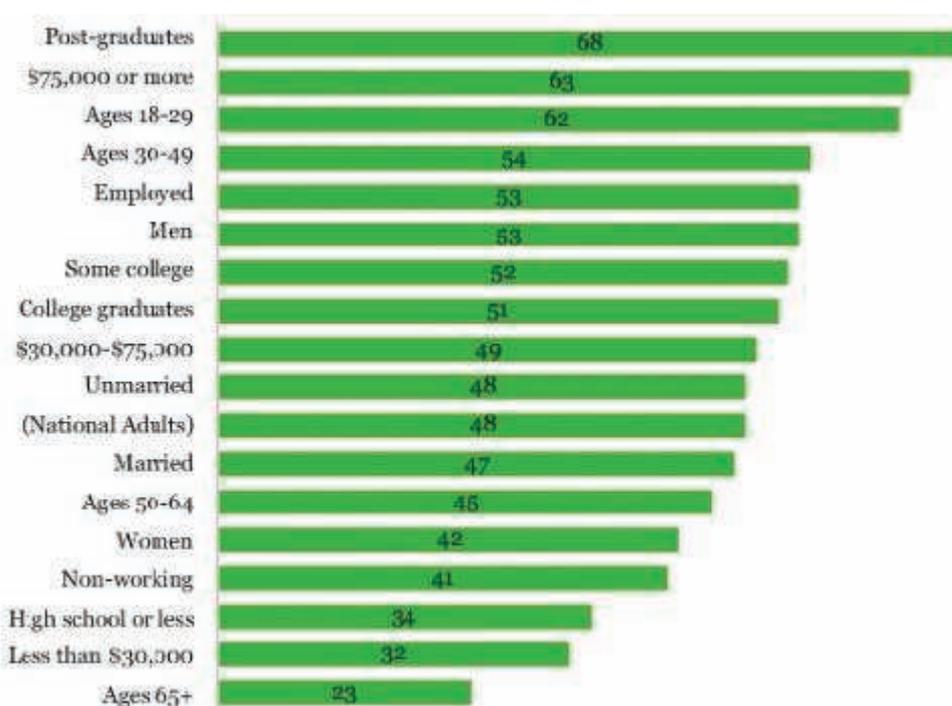
Одновременно снижение транзакционных издержек (издержки по совершению сделки) в связи с доступностью информации создает предпосылки для уменьшения оптимального размера фирм. Малый бизнес может использовать все преимущества крупного: систему электронного обмена данными для выхода на международный рынок, компьютерные бухгалтерские программы и т.д. Таким образом, в новой экономике эффект масштаба и сетевые внешние эффекты ведут к увеличению производства информационных продуктов в фирмах-гигантах и одновременно требуют развития малого бизнеса, основанного на интеллекте и отношениях партнерства.

Важной характеристикой новой экономики является изменение баланса между осязаемыми и неосязаемыми активами. Приверженцы «мэйнстрима» часто делают чрезмерный акцент на относительной значимости в производственном процессе материальных средств производства в сравнении со знаниями и другими «неосязаемыми» активами. Акцент на производственные ресурсы часто приводит к тому, что забывают о важности обучения и накопления социально значимых знаний. Существует тенденция трактовать знания и способности как идентифицируемые субстанции, запасы которых наряду с материальным богатством находятся в собственности индивида. Однако знания и способности трудно поддаются измерению в денежных единицах, что затрудняет оценку «человеческого капитала», «социального капитала» – новых терминов, используемых экономистами для отражения факта возрастания роли знаний в экономическом развитии.

Исследование показывает, что экономика знаний имеет важнейший систематизирующий признак – ключевая роль личностных качеств человека, его творческих потенций, обогащенных научным знанием. Главным критерием социально-экономической мощи государства в условиях формирования экономики знаний является обеспечение общих для всех возможностей приобретать, изменять и развивать знания.

Новая экономика требует высокого качества рабочей силы и способствует росту разницы в уровнях оплаты труда в пользу более образованных работников. Начиная с 1979 года недельная зарплата лиц с высшим образованием росла на 30 % быстрее зарплаты лиц со средним образованием. Разница в оплате между лицами с высшим образованием и лицами с

неоконченным средним образованием увеличивалась вдвое быстрее [169]. Причины этого, по мнению гарвардского ученого Л. Каца, в том, что, во-первых, вырос спрос на высококвалифицированный труд, во-вторых, темпы подготовки квалифицированных работников были недостаточно высокими, а любые технологические новшества влекут увеличение потребности в квалифицированном труде. С другой стороны, более высокий уровень образования меняет характер труда от репродуктивного к более творческому. Происходят сдвиги в области социально-экономических отношений. У более обеспеченных и образованных граждан намного больше шансов иметь компьютер, доступ в Интернет (рисунок 1.1).



Gallup Poll, December 4-7, 2008

Рисунок 1.1 – Распределение американских пользователей Интернета по демографическим группам (%)

Источник: данные Gallup

По данным Gallup, в США продолжает сохраняться тенденция, согласно которой интернетом чаще обычного пользуются более состоятельные люди (зарабатывающие более \$75 тыс. в год), более молодые (до 30 лет) и люди с высшим образованием.

Более 60% опрошенных в каждой из трех названных выше категорий заявили, что они пользуются Сетью более 1 часа в день. В то же время менее образованные, более бедные и более пожилые американцы пользуются

Сетью значительно реже. Лишь около трети опрошенных в каждой из групп заявили, что пользуются Сетью более 1 часа в день.

Таким образом, более образованные имеют больше доступа к информации и могут обеспечить более широкий выбор работы, иметь более развернутый спектр товаров и услуг, что углубляет разрыв в уровне жизни между более высокооплачиваемыми и низкооплачиваемыми гражданами. Интеллектуальный потенциал работников получает все более высокую оценку. Так, к началу нынешнего века более 60% высших менеджеров 500 крупнейших американских компаний имели докторскую степень.

Важнейшей характеристикой современной экономики являются *информационные технологии*. Ценность информационных технологий и Интернета обусловлена создаваемыми возможностями сбора, анализа и передачи информации мгновенно, на многие расстояния с малыми затратами. В результате нарастания объема знаний и соединения их с достижениями в области электроники, лазерной и оптико-волоконной цифровой технологии произошел информационный взрыв. Исследовательская компания Pingdom представила отчет о том, как изменялась мировая интернет-аудитория в последние пять лет. В 2012 году количество интернет-пользователей в мире достигло 2,27 млрд. Пять лет назад это число составляло 1,15 млрд. Таким образом, за пять лет аудитория интернета увеличилась в два раза, что довольно много.

Исследование показывает, что для экономики, основанной на знании, можно выделить следующие *характеристики*:

- *знания* стали главной движущей силой, ресурсом и составной частью национального богатства;
- произошел скачок в *управлении* производством. Компьютеры и Интернет создают условия для реорганизации производственных процессов (онлайновая закупка средств производства, децентрализация, аутсорсинг – передача ряда функций сторонним организациям);
- рынки товаров и услуг стали *наднациональными*, что проявилось в росте транснациональных корпораций (ТНК), увеличении трансграничных слияний и поглощений;
- благодаря информационным технологиям произошел сдвиг в производительности не только в области промышленного производства, но и во всех сферах деятельности: здравоохранении, образовании, финансах, что стимулирует структурные сдвиги в направлении *сервизации* экономики;
- экономика стала более *открытой*. Потребители благодаря Интернету могут получать более полную информацию, что снижает транзакцион-

ные издержки и приближает экономику к модели совершенной конкуренции;

– *ускоряются инновационные процессы*, сокращается время для разработки новой продукции, создания новых технологий.

Вместе с тем как выгоды, так и недостатки новой экономики проявились еще не полностью. На электронную торговлю все еще приходится только 1 % общего объема продаж в США. Технология начинает влиять на производительность только тогда, когда показатель ее распространенности достигает 50 % [141]. По расчетам Пола Дэвида, рост производительности начал ускоряться только спустя 40 лет после внедрения электрической энергии, в начале 80-х годов XIX века. Америка достигла 50 % только в 1996 году (рисунок 1.2). Именно с этого момента (1995 г.) рост производительности труда в американском коммерческом секторе повысился до среднегодового показателя в 2,9 % по сравнению со средней величиной в 1,4 % (рисунок 1.3).

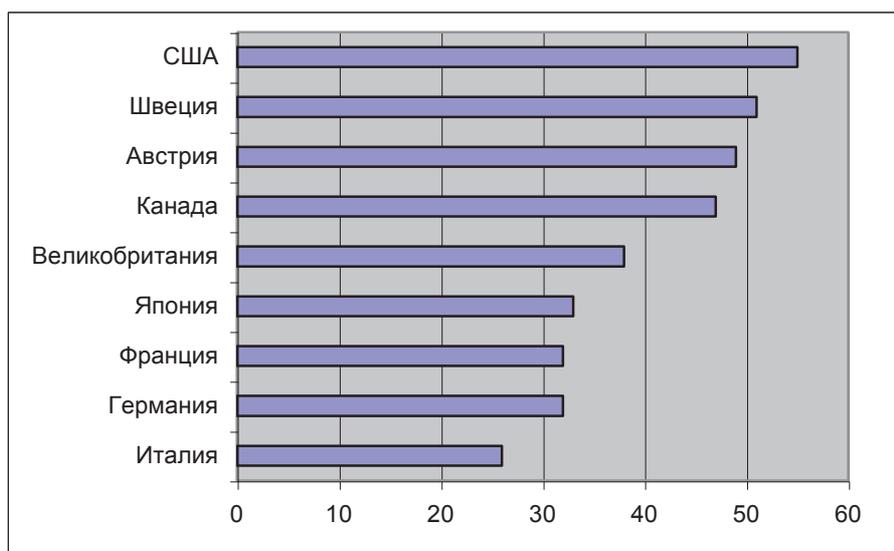


Рисунок 1.2 – Число персональных компьютеров в расчете на 100 человек
Источник: IMD

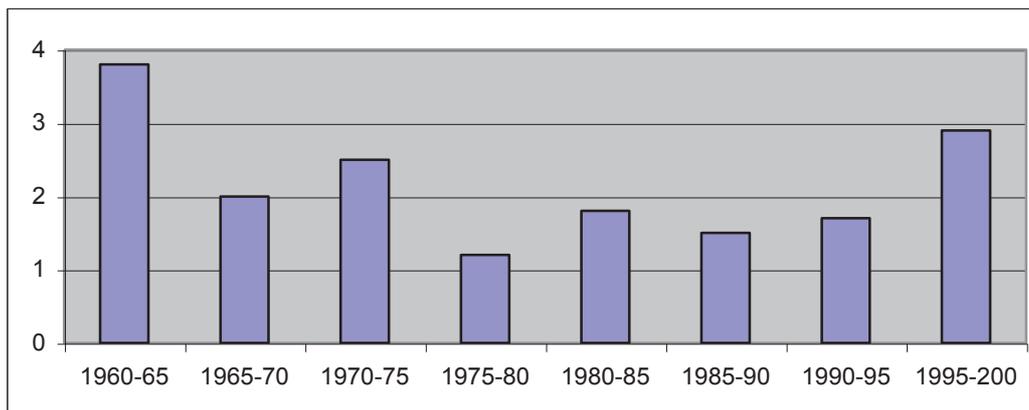


Рисунок 1.3 – Ежегодный средний прирост производительности в Америке (без сельского хозяйства)

Источник: Департамент труда США

По расчетам примерно 2/3 прироста производительности труда стали прямым следствием производства компьютеров или инвестициями в компьютеры [141]. Однако выгоды от информационных технологий проявляются также в более высоком качестве продукции, экономии времени и удобстве, что редко находит отражение в статистике. Проблема заключается в том, что статистика плохо предназначена для компьютерной эры. Качество, удобство, более совершенное обслуживание потребителей, то есть новое качество жизни, связанное с более широким выбором, адаптацией к потребностям конкретного потребителя, и другие нематериальные выигрыши еще не отражаются существующей статистикой.

Мировая статистика в последние годы выделяет так называемые «инвестиции в знания», то есть инвестиции в высшее образование, программные продукты и в научные исследования и разработки. В международных сравнениях они определяются в процентах к ВВП [69]. По данным ОЭСР 2007 года (Science.technology and industry Scoreboard 2007) в ЕС их доля составляла 3,62 % ВВП, в странах ОЭСР – 4,91 %, а лидером являются США – 6,56 % ВВП. В структуре инвестиций в знания по странам ОЭСР преобладают затраты на НИОКР (2,41 % ВВП) и высшее образование (1,42 %), инвестиции в программные продукты составляют 1,08 % ВВП.

Европейские исследования показывают, что рост наукоемкости ВВП до 3 % к 2010 году ВВП согласно Лиссабонской стратегии создаст следующие макроэкономические выгоды: позволит увеличить число рабочих мест к 2015 году на 3,1 млн и дополнительно стимулировать рост ВВП на 4,2 %.

Инвестиции в знания являются достаточно рентабельными, к примеру, позволяют увеличить потенциал экономического роста ЕС из расчета от 0,5 до 0,75 каждого процентного пункта ежегодно во временном гори-

зонте 5 – 10 лет. В США инвестиции в НИОКР и образование за период 1950 – 2003 годов обеспечили почти 75 % темпа роста производительности труда [22]. *Именно знания становятся важнейшим источником экономического роста, создания новых квалифицированных рабочих мест.*

Зависимость между инвестициями в знания и эффективностью экономики сложная и носит нелинейный характер. Различия между странами в эффективности инновационной деятельности определяются ролью основных участников инновационного процесса (фирм, университетов, правительства, исследовательских организаций) в процессе производства знаний, их диффузии и применения в реальном секторе экономики, а также формами, качеством и интенсивностью их взаимодействия. Различного рода факторы определяют роли участников инновационной деятельности и степень их взаимодействия. К ним относятся: отраслевая структура экономики, система образования и переподготовки кадров, качество человеческих ресурсов, мобильность рынка труда, финансовая система т.д. Роль государства в нормативном регулировании системы, формирующей экономику знаний, – создании инфраструктуры, образовательной системы, законодательства по правам интеллектуальной собственности, макроэкономической стабильности – также весьма значима.

Исследование роли институтов, которые каждый самостоятельно и совместным взаимодействием обеспечивают производство, диффузию и применение знаний, позволят идентифицировать главные «строительные блоки» системы знаний. В этой системе блок «наука, технологии/инновации, производство» является центральным, но недостаточным для обеспечения экономического роста, конкурентоспособности и создания рабочих мест.

Существенное воздействие на функционирование цепочки «наука – технологии – производство» оказывает система образования и переподготовки кадров, качество человеческих ресурсов и рынок труда, финансовая система. С этой точки зрения эффективность экономики зависит не только от того, как самостоятельно функционируют индивидуальные институты, но также от того, как они взаимодействуют друг с другом как элементы совместной системы создания, диффузии и использования знаний, а также с другими институтами (рисунок 1.4).

Институциональная концепция инновационных систем основана на единстве инноваций и процесса интерактивного обучения. *Информация и знания являются в современном мире наиболее важными ресурсами развития, а обучение становится наиболее важным процессом.* Это связано с тем, что быстрые изменения в окружающем мире обесценивают уже суще-

ствующий запас знаний, и способность к обучению становится столь же, и даже более важной, чем хорошая информированность и запас знаний и навыков. Интерактивное обучение и новые комбинации знания начинают играть центральную роль в экономических изменениях. Именно поэтому в настоящее время возрастает значение человеческих ресурсов для инновационного развития экономики.

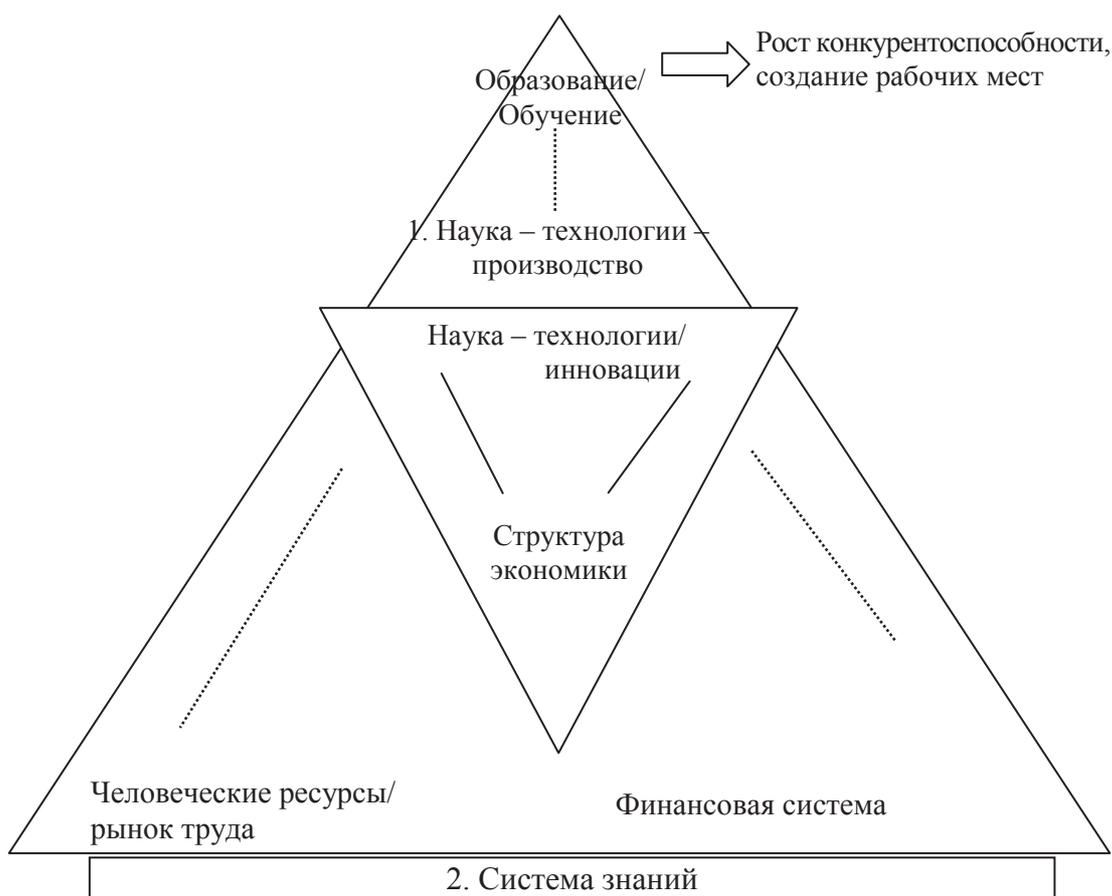


Рисунок 1.4 – Система знаний и ее структура

Источник: составлено автором по [22]

Поскольку национальные системы инноваций были сформированы в разное время и в разных условиях, характеристика системы знаний в каждой стране обладает существенной спецификой. Интеграция рынка научных исследований, разработок и высокотехнологичных продуктов, способствует наднациональному регулированию в сфере инноваций и требует от бизнеса и правительств стран учета критических факторов, которые формируют экономику знаний и создают возможности для «вписывания» в глобальную экономику. Одновременно усиливается роль регионов, поскольку знания трансформируются в инновации в рамках конкретных территорий.

1.2. Сущность и эволюция категории «интеллектуальный потенциал региона»

Предпосылки возникновения категории «интеллектуальный потенциал региона», на наш взгляд, следует искать в эволюции подходов к понятию интеллектуальных ресурсов как одного из видов экономических ресурсов, их роли в социально-экономическом развитии предприятия, государства и общества, а также в эволюции теорий регионального развития, отражающих соответствие процессов, происходящих в регионах, тенденциям мирового развития. В связи с тем, что определение «интеллектуальный» чаще всего связывают с деятельностью людей, которые являются носителями интеллекта, их разумом, способностью мыслить и развиваться, важным представляется рассмотрение эволюции исследуемой категории с точки зрения социологии как науки об обществе.

Возрастание роли интеллектуальных ресурсов в экономическом развитии хозяйствующих субъектов и государств связано с переходом развитых стран на новый этап развития, который Д. Белл называл постиндустриальным обществом, а Э. Тоффлер – эрой информации [99, с. 293]. В российских публикациях часто используется термин «новая экономика». Ряд учёных [107, с. 39] называют общество, приходящее на смену индустриальному производству, экономикой, основанной на знаниях, или экономикой знаний. Так как знания становятся ключевым ресурсом развития и глобальная конкуренция, основанная на создании наукоемких продуктов и услуг, возрастает, то наиболее приемлемым, как нам представляется, становится определение современной экономики именно как экономики, основанной на знаниях, хотя допустимо использование и других терминов.

С целью определения подходов к исследованию интеллектуальных ресурсов рассмотрим теории, которые привели к возникновению категории «интеллектуальный потенциал региона» *по следующим направлениям*: исследования в экономической теории, теории менеджмента, региональной экономике и социологии.

Экономическая наука всегда относилась к понятию интеллектуальных ресурсов двойственно [107, с. 19]. С одной стороны, она признавала важную роль науки и техники в экономическом развитии, с другой – выводила эти ресурсы за рамки собственно экономического анализа. Так, например, **К. Маркс** рассматривал научно-технический прогресс как даровой фактор производства для капиталистов, затраты на использование которого меньше, чем издержки, связанные с другими факторами производ-

ства. Начиная с работ **Р. Солоу** [48, 49], предпринимаются попытки построить модели экономического роста, опирающиеся на неоклассический принцип экономического равновесия и учитывающие фактор технологического прогресса. В этой эталонной модели Р. Солоу использовал классическую производственную функцию Кобба-Дугласа и трансформировал её, введя технологическую константу.

Важным толчком к развитию категории интеллектуального потенциала стала разработка теории человеческого капитала (наиболее известные её представители: **Г. Беккер** [2 – 4], **Т. Шульц** [44 – 46], **Дж. Минцер** [24 – 29]). Появление теории «человеческого капитала» обусловлено рядом причин. До 1960-х годов в центре внимания западных экономистов находились прежде всего вопросы использования функционирующей рабочей силы. В условиях научно-технической революции быстрорастущий спрос на высококвалифицированные кадры потребовал решения ряда задач, «связанных с созданием уже качественно новых характеристик и способностей работников» [цитата: по 178, с. 50]. В российской и белорусской экономической литературе интерес к данной проблеме активизировался в 90-е годы, когда появился целый ряд статей и монографических исследований, посвящённых вопросам формирования и использования человеческого капитала.

Попытка объединить социальное и экономическое объяснение социальных действий и явлений привела к появлению институциональной теории. Родоначальником идей и лидером институционализма считается **Т. Веблен**. Он высоко оценивал роль науки и техники и положил начало новому методологическому подходу – технологическому детерминизму.

Теория человеческого капитала способствовала появлению новых теорий (моделей) роста, среди которых можно отметить модели роста П. Ромера и Р. Лукаса. В модели П. Ромера [398, с. 42] предполагается, что важнейшим фактором экономического роста являются технологические изменения, которые происходят благодаря целенаправленной деятельности людей; дальнейшее использование созданных технологий не требует дополнительных затрат со стороны производителя. Модель **Р. Лукаса** [23] позволяет найти траекторию равновесного роста, максимизирующую полезность затрат на образование для индивида. Одновременно можно определить траекторию оптимального роста, максимизирующую полезность затрат на образование для всего общества [96, с. 20]. Также примерами производственных функций, включающих показатели уровня знаний, являются разработки **Узавы, Эрроу, Барро** [163, с. 42].

Значительное влияние на формирование категории интеллектуального потенциала, как нам представляется, оказали работы австрийского экономиста **Й. Шумпетера** [181], идеи которого стали основой для возникших в начале 80-х годов эволюционных теорий экономики. Он отмечал, что в основе экономического развития лежат инновационные процессы, суть которых состоит в осуществлении новых комбинаций факторов и условий хозяйственной деятельности.

Дж. Диксон и К. Гамильтон [13] исследовали влияние качества интеллектуальных ресурсов и степени их вовлеченности в общественное производство на уровень национального богатства в отдельных странах. При этом богатство, по их мнению, складывается из человеческих ресурсов, производственных активов и природных ресурсов. Исследования по данному направлению активно осуществляются и в настоящее время (например, **Л. Нестеровым, Г. Ашировой, С. Валентей** [59, 93, 130]).

Рассмотренные нами основные концепции экономической теории, способствовавшие возникновению и отражающие развитие категории «интеллектуальный потенциал», представлены в приложении 1.

Наблюдается тесная связь между категориями «**человеческий капитал**», «**интеллектуальные ресурсы**», «**интеллектуальный потенциал**» и «**интеллектуальный капитал**». Можно согласиться с С.М. Климовым [108, с. 16, 17] в том, что система категорий, описывающих участие интеллектуальных ресурсов в общественном воспроизводстве, может быть представлена следующим образом:

1) на самом низшем уровне микроэкономики это **человеческий капитал как совокупность индивидуальных способностей и достояние индивидуума**. Однако этот индивидуальный человеческий капитал **является таковым** только тогда, когда он становится частью капитала предприятия;

2) на уровне предприятия определяется **категория интеллектуальных ресурсов**, включающая человеческий капитал сотрудников и различные формы нематериальных активов, фиксирующие знания и профессиональные умения. Как нам представляется, на уровне предприятия можно говорить о категориях «**интеллектуальный капитал предприятия**» и «**интеллектуальный потенциал предприятия**» в зависимости от степени использования имеющихся на предприятии интеллектуальных ресурсов;

3) на уровне мезо- и макроэкономики категория интеллектуальных ресурсов приобретает ещё более широкое содержание. Если для предприятия интеллектуальные ресурсы – это фактор производства, который дол-

жен быть оптимальным, то для общества в целом это скорее **потенциал экономического роста и развития**, который реализуется лишь в определённой степени. Поэтому можно говорить о том, что на мезо- и макроуровне особенности формирования интеллектуальных ресурсов отражает категория «**интеллектуальный потенциал**».

Остановимся на сущности и взаимосвязях категорий «человеческий капитал», «интеллектуальный ресурс (интеллектуальные ресурсы)», «интеллектуальный потенциал» и «интеллектуальный капитал».

Охарактеризуем категорию «человеческий капитал», опираясь на позиции Г. Беккера и Т. Шульца – ученых, которые непосредственно стоят у истоков возникновения данной теории. Так, Беккер понимает под **человеческим капиталом** совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и интересов (мотиваций), целесообразное использование которых способствует увеличению дохода индивида (общества) [133, с. 10]. Согласно определению Т. Шульца, **человеческий капитал** – это совокупность знаний, компетенций, квалификаций, играющих важнейшую роль в качестве средства производства [79, с. 29]. Человеческий капитал подразумевает под собой все многообразие характеристик и свойств, которыми обладает индивид и которые используются им непосредственно в процессе хозяйственной деятельности с целью получения дохода (конкретные умения, знания, навыки) либо оказывают косвенное влияние на характер и эффективность этой деятельности (личные качества, психологические характеристики, физическое состояние, информированность и т.д.). Если рассматривать совокупность знаний, представлений и интеллектуальных способностей, которые могут быть вовлечены в процесс производства новых продуктов, знаний и технологий, а также созданных работником интеллектуальных продуктов или услуг, являющихся его интеллектуальной собственностью, которые он может реализовать, то речь уже будет идти об **интеллектуальном потенциале работника**.

Содержание и особенности категорий «интеллектуальный ресурс», «интеллектуальный потенциал» и «интеллектуальный капитал» достаточно чётко определены А.П. Якимихо [187, с. 318]. По его мнению, **интеллектуальный ресурс** – это знания, *которые могут быть использованы* для решения конкретных задач, **интеллектуальный потенциал** – это накопленные знания, *потенциально способные приносить доход их владельцу*, а **интеллектуальный капитал** – это выраженные в объективной форме знания, *которые приносят или могут приносить их владельцу доход*.

Ряд авторов (Е.Н. Корякина, С. Марчук, А.Л. Гапоненко) считают,

что интеллектуальный капитал – это часть интеллектуального потенциала (явная, реализуемая и легче капитализируемая), которая приносит владельцу определённый доход в условиях рыночного обмена. Как видим, это согласуется и с точкой зрения А.П. Якимахо.

Итак, обобщив все точки зрения и уточнив их, можно говорить о том, что **интеллектуальный потенциал** представляет собой накопленный обществом к определённому моменту времени совокупный **интеллектуальный ресурс**, который **обладает способностью** участвовать в производственных процессах и приносить доход владельцу, а **интеллектуальный капитал** – это **совокупность накопленного интеллектуального ресурса** или **часть интеллектуального потенциала**, которая в результате использования **приносит доход**.

В целом, на наш взгляд, следует говорить о том, что основным толчком к появлению категорий «интеллектуальные ресурсы», «интеллектуальный потенциал», «интеллектуальный капитал» стало появление и активное развитие теории человеческого капитала.

Наиболее активно формирование технологий управления факторами нематериального характера и включение их в состав управляемых происходит на уровне хозяйствующих субъектов, о чём свидетельствует появление в теории менеджмента концепций управления интеллектуальными ресурсами, таких как: ресурсная теория, менеджмент знаний, обучающаяся организация и организационное обучение, интеллектуальная организация, интеллектуальный капитал и т.п.

Предметом изучения ресурсной теории является использование ресурсов. Ресурсная теория придаёт большее значение нематериальным ресурсам, таким как человеческие ресурсы, интеллектуальный капитал и знания. Разнородные и малоподвижные ресурсы создают возможности для фирмы получать экономическую ренту. Эффективное использование ресурсов осуществляется на так называемых «компетентных фирмах» и подразумевает постоянный поиск, приобретение, производство, развитие и получение экономической ренты от использования ресурсов. Как отмечает Б.З. Мильнер [122, с. 37, 38], основной вклад в развитие данной теории внесли **К. Вернерфельт, Р. Румельт** и другие исследователи (**Д. Ааакер, Р. Амит, П. Шумахер, С. Монтгомери, Дж. Дэй, А. Дирикс, К. Кул, Р. Грант, С.К. Праалад, Дж. Хамел**).

Наиболее существенный вклад в концепцию управления знанием (менеджмента знаний) внесли:

- **К.-Э. Свейби** [51, 52]. Его совместная с Т. Ллойдом работа «Управ-

ление ноу-хау» стала первым крупным исследованием, посвящённым управлению знанием. Свейби первым предпринял попытку определить структуру нематериальных активов организации;

- **К. Виг** [56] считается первым, кто ввел термин «менеджмент знаний». Он опубликовал в 1993 году первый том своей трилогии, посвящённой этой теме. Выделяет две составляющие знания в процессе его использования в качестве одного из ресурсов производства: активы знания, доступные для использования и связанные знанием процессы (т.е. процессы формирования, организации, трансформации, передачи и хранения информации, содержащей в себе знания);

- **И. Нонака и Х. Такеуши** [34]. Ими была предложена концепция компании, создающей знание, предусматривающая использование в равной мере явного и неявного знания в процессе постоянного наращивания интеллектуального капитала компании.

Примечательными явлениями в поле «интеллектуальных» концепций менеджмента стали концепция организационного обучения и концепция обучающейся организации [106, с. 68]. Иногда их, не без основания, рассматривают как взаимодополняющие друг друга. В центре проблемы организационного обучения стоит проблема оптимизации широко понимаемого процесса организационного обучения. Так, К. Арджирис [1] определяет организационное обучение как процесс «обнаружения и исправления ошибок». Он формулирует основной принцип оптимизации организационного обучения – принцип двойной петли в обучении. Первая петля – это непосредственное взаимодействие с изучаемыми объектами. Вторая петля – это изучение самих процессов обучения и их совершенствование. Концепцию обучающейся организации связывают с вышедшей в 1990 году книгой П. Сенге «Пятая дисциплина» [47]. Он перенёс акцент с оптимизации процессов обучения на формирование у той или иной организации способности к непрерывному обучению. Обучающаяся организация, как пишет П. Сенге, это организация, в которой вы не можете не учиться, потому что обучение вплетено в ткань жизни.

В дополнение к теориям организационного обучения и обучающейся организации можно рассмотреть теорию интеллектуальной организации. Особое место в исследованиях интеллектуальной организации принадлежит **Дж. Куину**, который отмечал, что «наиболее успешные предприятия сегодня могут рассматриваться как интеллектуальные предприятия» [37]. В свою очередь в статье «Управление организационным знанием» **Дж. Стоунхаус** [163, с. 25] писал, что интеллектуальная организация – это та, которая спо-

собна развивать у себя базовые способности, основанные на знаниях. Интеллектуальные организации – это также и организации, которые умеют учиться тому, как лучше обучаться.

Широкое распространение термина «интеллектуальный капитал» относится к первой половине 90-х годов XX века. Страховая компания Скандия стала одной из первых организаций, которая на практике применила концепцию интеллектуального капитала и предприняла попытку измерить отдельные его составляющие. Начиная с 1996 года, в своем годовом отчете она представляет собственный интеллектуальный капитал.

Новое понятие «интеллектуальный капитал» ввёл в научный оборот **Дж. Гэлбрейт** в 1969 году. Первым, кто подробно обосновал и достаточно широко популяризовал данное понятие, был **Т. Стюарт** [50]. В статье «Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал становится наиболее ценным активом Америки» он определил интеллектуальный капитал как сумму всего того, что знают работники компании и что даёт конкурентное преимущество компании на рынке [цитата: по 83, с. 5, 6].

Как только интеллектуальный капитал становится в одном ряду с другими факторами производства, возникает проблема его оценки, учёта и переноса стоимости на стоимость производства продукции (услуг).

Российские исследователи Л.И. Лукичёва и Д.Н. Егорычев отмечают, что в зарубежной теории и практике управления наиболее часто используются понятия «**интеллектуальный капитал**» и «**интеллектуальные активы**», в то время как в российской теории и практике большинство объектов нематериального характера отражаются понятием «**интеллектуальная собственность**», тогда как для целей ведения бухгалтерского учёта используется понятие «**нематериальные активы**» [118, с. 75]. В свою очередь М.В. Мясникович полагает, что знания персонала, организационная структура и интеллектуальная собственность составляют **интеллектуальный капитал**. Данное понятие шире, чем «**интеллектуальная собственность**» и «**нематериальные активы**». **Интеллектуальный капитал** выступает носителем **интеллектуального потенциала** до тех пор, пока рождённые идеи не будут соответствующим образом оформлены, защищены в правовом отношении и переведены в разряд **интеллектуальной собственности** [127, с. 20].

На наш взгляд, исследуемые категории имеют различные сферы практического применения (экономика, управление, учёт, право), чем и обусловлено их многообразие. Следует согласиться с тем, что понятие «**нематериальные активы**» используется для целей ведения бухгалтер-

ского учёта. Нематериальные активы представляют собой особые хозяйственные средства, которые не обладают физическим содержанием, но представляют для предприятия определенную стоимость, могут быть использованы в его хозяйственном обороте и способны приносить предприятию доход [187, с. 140], тогда как термин **«интеллектуальная собственность»** используется прежде всего юристами и характеризует исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности [187, с. 138]. Наибольший интерес для нас представляет термин **«интеллектуальный капитал»**, который используется в основном менеджерами и включает в себя, в том числе и элементы, которые не входят в состав нематериальных активов и не отражаются в бухгалтерском учёте (например, человеческий капитал). Поэтому оценка интеллектуального капитала представляется более сложной.

Таким образом, теории, делающие акцент на роли интеллектуальных ресурсов в экономическом развитии общества, вызвали значительный интерес и привели к активизации исследований на микроуровне – уровне хозяйствующих субъектов (приложение 2).

В *региональной экономике*, как нам представляется, предпосылки возникновения категории «интеллектуальный капитал региона» следует искать в существующих теориях социально-экономического развития регионов. Рассмотрим некоторые базовые теоретические представления, лежащие в основе объяснения основных тенденций экономического развития региона:

- *теория пространственных преимуществ, или теория размещения*. Согласно этой теории пространственные преимущества проявляются в любой экономической деятельности. Они заставляют те или иные виды производств располагаться во вполне определенных регионах. Каждый регион, каждый город обладают своими территориальными преимуществами, связанными либо с источниками сырья, либо с другими факторами производства (рабочая сила, земля, энергия), либо с близостью к рынкам сбыта. Новыми объектами теории регионалистики становится размещение инноваций, телекоммуникационных и компьютерных систем. В настоящее время акцент переносится на учёт нематериальных факторов размещения [172, с. 26];

- *закономерности агломерации, концентрации и комбинации производств*. В крупных городах или городских агломерациях дополнительная экономия или дополнительный экономический эффект образуется в связи с тем, что вокруг успешно действующих производств формируется их окружение и благодаря объединённому использованию общих ресурсов (трудовых, энергетических, инфраструктурных) достигается дополнительная эко-

номия. В связи с этим и интеллектуальные ресурсы активнее формируются и эффективнее используются в крупных городах. При этом имеет место перетекание интеллектуальных ресурсов из более отдалённых районов в крупные города, вследствие чего периферия становится менее развитой по сравнению с центром, поскольку выступает источником пополнения его интеллектуальных ресурсов;

- *теория полюсов роста*. В её основе лежит представление о ведущей роли отраслевой структуры экономики, и в первую очередь лидирующих отраслей, создающих новые товары и услуги. Те центры и ареалы экономического пространства, где размещаются предприятия лидирующих отраслей, становятся полюсами притяжения факторов производства (в том числе и интеллектуальных ресурсов), поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование. Это приводит к концентрации предприятий и формированию полюсов экономического роста;

- *теория комбинации факторов производства Й. Шумпетера, рассмотренная Р. Доманским применительно к региональному развитию*. По мнению Р. Доманского, комбинация изменяется под влиянием инноваций. Эти изменения он называет рекомбинацией. Новые комбинации факторов производства создают более высокий риск, но дают возможность увеличить ресурсы, которые стимулируют дальнейшее развитие. Их неравномерное нарастание в начальной стадии развития вызывает кумулятивный эффект, что нарушает установленное ранее равновесие. Распространение инноваций вызывает ускоренное развитие новых или обновлённых отраслей экономики и сокращение или упадок в традиционных отраслях [цитата: по 152, с. 69]. Благодаря этому регион, наиболее восприимчивый к инновациям, отличается более высокими темпами экономического развития, обусловленными более эффективным накоплением и использованием интеллектуальных ресурсов;

- *концепция устойчивого регионального развития*. Модель устойчивого развития, как и всякая общественная модель, представляет собой систему интегрированных компонентов, их существенных отношений и связей, отражающих основное содержание процессов сбалансированного социально-экономического и экологического развития. «Повестка дня на XXI век», предусмотренная ООН, содержит около 120-ти проблемных областей, которые конкретизируют компоненты модели через виды деятельности и средства их реализации с учетом специфики отдельных стран. В качестве ключевых как на уровне страны в целом, так и ее регионов, выделяются социальный, экономический и экологический компоненты [183, с. 79].

В условиях постиндустриального общества рыночные преимущества регионов, их конкурентоспособность и уровень социально-экономического развития во всё большей степени становятся результатом эффективного использования уникальных по своей природе факторов нематериального характера, соединяемых в категорию «интеллектуальный потенциал региона».

Процесс формирования интеллектуального потенциала осуществляется на нескольких уровнях: личном (интеллектуальный потенциал человека); микроуровне (интеллектуальный потенциал организации (предприятия)); мезоуровне (интеллектуальный потенциал региона); макроуровне (интеллектуальный потенциал общества, государства). На каждом уровне интеллектуальный потенциал обогащается и испытывает воздействие определённых факторов, становясь ресурсом и фундаментом для потенциала более высокого уровня. При этом развитие осуществляется не только в направлении от потенциала человека к потенциалу общества, но и в обратном направлении, если степень развития и институты более высокого уровня создают условия для реализации имеющегося потенциала на более низком уровне. Поэтому важным становится изучение эволюции интеллектуального потенциала региона как социальной категории, учитывая, что население конкретной локализованной территории наряду с общностью демографического характера превращается в социальную общность.

Остановимся на отдельных *социологических концепциях и теориях*, создавших, как нам представляется, предпосылки для возникновения и развития интеллектуального потенциала региона как социально-экономической категории.

Закон интеллектуальной эволюции человечества О. Конта. Главное влияние на развитие общества оказывает, по Конту, интеллектуальная эволюция человечества как эволюция его сознания. Первичность сознания людей и его решающее воздействие на развитие общества – таков основной подход основоположника позитивизма О. Конта к решению социальных проблем. При этом особую роль он отводил науке как высшему проявлению интеллектуальной эволюции [160, с. 32 – 34]. Поэтому можно говорить о том, что человеческий интеллект и порождённые им материальные и нематериальные ценности являются двигателем общественного развития и позволяют решать социальные проблемы общества.

Символический интеракционизм Дж. Г. Мид. Действительность, природу, физические предметы Дж. Г. Мид считал, так же как и сознание, личность, организованными социально, а лучше сказать интерсубъективно. Он отстаивал точку зрения, что общество не состоит из множества незави-

симых индивидов, так же как природа не состоит из множества отдельно существующих друг от друга предметов. Эволюция человеческого общества в гораздо большей степени определяется процессами кооперации и коммуникации людей между собой и между людьми и предметами. В ходе этого процесса эволюции человеческий интеллект, так же как и другие способности, развился до уровня, на котором он сегодня находится. Однако этот процесс продолжается. Каждый индивид принимает в нём участие и лишь в интеракции и коммуникации с другими развивает своё социальное Я [158, с. 79, 80]. В соответствии с данным социологическим направлением развитие человеческого интеллекта осуществляется в результате кооперации и коммуникации людей и предметов, а общество развивается благодаря существующим общественным связям и отношениям.

Теория социального действия М. Вебера. Работами М. Вебера и Г. Зиммеля были заложены традиции исследования социологии города и села (региональной социологии). В целом М. Вебер исходил из того, что в историческом процессе растёт степень рациональности социальных действий. Особенно это видно в развитии капитализма. Рационализируется способ ведения хозяйства, рационализируется управление как в области экономики, так и в области политики, науки, культуры – во всех сферах социальной жизни; рационализируется образ мышления людей, так же как и способ их чувствования, и образ жизни в целом. Всё это сопровождается колоссальным усилением социальной роли науки, представляющей собой, по мнению Вебера, наиболее чистое воплощение принципа рациональности [160, с. 47]. Значимость исследований М. Вебера, на наш взгляд, обусловлена, во-первых, усилением внимания социологов к региональным особенностям развития общества и, во-вторых, выделением принципа рациональности, который подтверждает связь социальных и экономических факторов развития (материальных и нематериальных).

Теории модернизации. Теории модернизации (модернизм) – совокупность распространённых на Западе в политологии и социологии концепций общественно-экономического и политического развития, объясняющих процесс перехода от стабильного традиционного к непрерывно меняющемуся современному индустриальному и постиндустриальному обществу. Суть модернизма состоит в том, что, не отвергая в целом поведенческий подход к изучению общества, к политике, стремится преодолеть его крайности и недостатки. Модернисты пытаются дополнить поведенческий подход институциональным, т.е. изучением политических и социальных институтов и механизмов их функционирования [159, с. 139, 140].

Данные теории подчёркивают роль институтов в процессе перехода к индустриальному и постиндустриальному обществу.

Таким образом, учитывая влияние эволюции человеческого интеллекта, коммуникаций и институтов на развитие общества, подтверждаемое социологическими теориями можно сделать вывод о том, что в социологии были созданы предпосылки для появления и развития категории «интеллектуальный потенциал», подтверждающие её социальный характер.

В целом исследования, проведённые в рамках экономической теории, теории менеджмента, региональной экономики и социологии, свидетельствуют, что произошло осознание важной роли интеллектуальных ресурсов как социальной и экономической категории в развитии хозяйствующих субъектов, национальной экономики и общества в целом:

1) существующие в истории экономической мысли теории доказывают важную роль науки, инноваций и информации в экономическом развитии общества, государства и отдельных фирм (см. приложение 1);

2) подходы, возникшие в русле теории и практики менеджмента, определяют основополагающее значение знаний и обучения, механизма их формирования и использования для развития каждой конкретной организации и усиления её конкурентных преимуществ (см. приложение 2);

3) теоретические концепции, объясняющие тенденции экономического развития регионов, свидетельствуют, что переход к постиндустриальному обществу, обязательный для любого государства потребует усиления внимания к нематериальным факторам развития регионов;

4) теории, возникшие в рамках социологии, выделяют в качестве основных двигателей развития общества такие факторы как: человеческий интеллект, коммуникации, наука и институты.

Однако наблюдается определённое сосредоточение проводимых исследований в области нематериальных факторов социально-экономического развития на уровне хозяйствующих субъектов и общества в целом, исключая промежуточный региональный уровень, что не может обеспечить системного подхода к изучению категории интеллектуального потенциала. В связи с этим возникает необходимость расширить проводимые исследования, включив в них региональный уровень.

Рассмотрим более подробно ключевые понятия данного исследования, такие как **«интеллектуальный капитал»** и **«интеллектуальный потенциал»**.

Все подходы к трактовке интеллектуального капитала можно условно разделить на две группы: подходы, трактующие интеллектуальный ка-

питал исходя из уровня компании и трактовки, которые могут быть применимы к обществу в целом. Обзор точек зрения на сущность интеллектуального капитала представлен в приложении 3.

Результаты проведенного анализа подходов к трактовке понятия «интеллектуальный капитал» позволяют выявить следующие их общие черты:

- основу интеллектуального капитала предприятия (общества) составляют знания, носителями которых выступают работники предприятия (государства);

- интеллектуальный капитал формируют также другие нематериальные ценности (интеллектуальная собственность, отношения с потребителями, человеческие связи, компьютерные сети, информация и т.п.), которые содействуют эффективному использованию знаний работников;

- интеллектуальный капитал способствует повышению эффективности функционирования предприятия (организации, учреждения), и экономики в целом, укреплению их конкурентоспособности, а также повышению рыночной стоимости предприятия.

В представленных подходах можно выделить следующие недостатки:

- 1) отдельные авторы (Л. Эдвинссон, М. Мэлоун, В.С. Ефремов, Энни Брукинг) при определении понятия «интеллектуальный капитал» не учитывают экономическую сущность категории «капитал»;

- 2) большинство авторов подходят к определению интеллектуального капитала с точки зрения его структуры, а не сущности. При этом перечень элементов интеллектуального капитала у авторов различается и не всегда является полным;

- 3) не уделяется достаточно внимания социальным связям и отношениям, в которые вступают работники предприятия в процессе своей деятельности и которые способствуют более эффективной их работе. Это особенно важно для подходов, которые предполагают возможность их использования на уровне общества в целом, где наряду с экономической эффективностью важным становится достижение социального эффекта.

Наиболее обоснованным подходом к трактовке категории «интеллектуальный капитал», которое достаточно точно отражает его социально-экономическую сущность, является, как мы полагаем, определение А. Кендюхова. Это явилось следствием проведенного автором глубокого анализа подходов к определению категории «интеллектуальный капитал», представленных различными авторами (Т. Стюарт, Э. Брукинг, Л.Эдвинссон, М. Мэлоун, М.А. Бендииков, Е.В. Джамай, И. Роос и др.).

Категория «интеллектуальный потенциал» также трактуется по-

разному.

Петренко Д.В. [136, с.124] определяет в узком смысле слова интеллектуальный потенциал предприятия как его кадровый резерв, а в широком смысле интеллектуальный потенциал предприятия, по его мнению, включает совокупность профессиональных и личностных характеристик работников.

Красноженова Г.Ф. отмечает следующее: «**интеллектуальный потенциал** – комплексная характеристика уровня развития интеллектуальных, творческих возможностей, ресурсов страны, отрасли, личности. К его изучению можно подходить с двух сторон: как к совокупности людей обладателей знания, ориентирующихся на познавательную и преобразовательную деятельность; как совокупность научных, технических, социальных, культурных знаний, овеществленных в материально-технических формах и знаковых системах, являющихся средством достижения целей общества» [113, с. 25].

Мурашко В.В. [124, с. 5, 6] полагает, что интеллектуальный потенциал представляет собой совокупность интеллектуальных способностей населения региона, материально-технических, финансовых, информационных, организационно-экономических ресурсов и комплекс факторов, которые позволяют решать проблемы инновационного развития в интересах региона и государства.

Гапоненко Л.А. отмечает, что интеллектуальный потенциал – это накопленные человеком (социумом) знания, умения, опыт, познавательные и духовные способности, практически используемые или не задействованные, скрытые [83, с. 18, 19].

В свою очередь Е.Н. Корякина под интеллектуальным потенциалом понимает совокупные интеллектуальные возможности (как реальные, выявленные, так и скрытые) по обеспечению собственных конкурентных преимуществ компании на долгосрочную перспективу [111, с. 9].

Журавлев Б.А. рассматривает понятие «интеллектуальный потенциал креативного общества». По его мнению, интеллектуальный потенциал креативного общества – это все виды его интеллектуальных возможностей (внутренних и внешних), которые складываются из интеллектуальных потенциалов граждан, предприятий, организаций, отраслей, регионов и страны в целом и являются главным условием их эффективного инновационного развития [93, с.4].

Можно выделить некоторые *общие моменты* в данных подходах:

1) интеллектуальный потенциал представляет собой совокупность

интеллектуальных ресурсов;

2) интеллектуальный потенциал включает в себя как используемые ресурсы, так и скрытые возможности;

3) категория «интеллектуальный потенциал» рассматривается на уровне личности, компании и общества в целом.

Выделим недостатки представленных подходов. Они, на наш взгляд, заключаются в следующем:

1) отдельные авторы (например, В.В. Мурашко) включают в интеллектуальный потенциал практически все виды ресурсов (материальные, природные, трудовые, финансовые и информационные), что, как нам представляется, не позволяет раскрыть «интеллектуальных» особенностей исследуемой категории;

2) некоторые авторы (например, Г.Ф. Красножёнова) недостаточно полно, на наш взгляд, характеризуют категорию «потенциал», поскольку не подчёркивают что возможности (ресурсы) могут быть реальными и скрытыми, что позволит разграничить категории «интеллектуальный потенциал» и «интеллектуальный капитал»;

3) подход такого автора, как Л.А. Гапоненко, ограничивает категорию «интеллектуальный потенциал» лишь его человеческой составляющей и не достаточно полно учитывает другие, такие как информационные ресурсы, интеллектуальная собственность и т.п. То же можно сказать о позиции такого автора как Петренко Д.В.

Для того чтобы учесть выделенные недостатки, изначально рассмотрим базовые понятия категории «интеллектуальный потенциал», такие как «потенциал», «интеллект», применительно к региональному уровню. При этом ключевым в данном случае является понятие «**потенциал**».

Подходы различных авторов к трактовке данного понятия достаточно однозначны. Как отмечено в Большом экономическом словаре, **потенциал** – это совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области [57, с.705], то есть это совокупность определённого вида ресурсов.

Вторая базовая категория – **интеллект**. Интеллект – способность получать, хранить, преобразовывать и выдавать информацию, вырабатывать новые знания, принимать рационально обоснованные решения, формулировать цели и контролировать деятельность по их достижению, оценивать ситуации, возникающие в окружающем мире [180, с. 208].

Таким образом, объединив данные понятия, мы получим следующее определение категории: **интеллектуальный потенциал** – это совокупность накопленных средств и возможностей нематериального характера

как реально используемых, так и скрытых, обладающих способностью получать, хранить, преобразовывать и выдавать информацию, вырабатывать новые знания и т.п.

Для уточнения сущности категории «**интеллектуальный потенциал региона**» следует определить особенности управления объектом на региональном уровне по сравнению с микро- и макроуровнем, которые, выделяются нами по следующим аспектам:

1. Структура интеллектуального потенциала региона. Интеллектуальный потенциал (капитал) предприятия включает привлечённый человеческий потенциал (капитал) и различные формы нематериальных активов, которые используются в процессе производства. На уровне мезо- и макроэкономики определяется интеллектуальный потенциал, который включает в себя элементы, способные не только непосредственно включаться в процесс производства, *но и оказывать на него мощное опосредованное воздействие через науку, технический прогресс и систему общественных отношений.*

2. Цель управления интеллектуальным потенциалом региона. Для предприятия интеллектуальный ресурс можно рассматривать как фактор производства, который должен быть эффективно использован. На макро- и мезоуровне большую значимость наряду с экономическим эффектом приобретает *социальный и организационный эффект.*

3. Роль региональных органов власти в управлении интеллектуальным потенциалом. Формирование и возможности применения интеллектуального потенциала (ресурсов) зависят от общества, от той системы образования и информационной поддержки индивидуума, которые в нём существуют. При этом *роль государства и общественных организаций в этом процессе изначально выше, чем отдельных предприятий,* предъявляющих спрос на рабочую силу определённого качества и несущих определённые затраты по её обучению. Роль региональных органов власти особенно важна в финансировании социальной сферы (образование, здравоохранение, культура и искусство) и управлении ею.

4. Характер управления интеллектуальным потенциалом региона. Управление интеллектуальным капиталом фирмы подчинено решению задач улучшения её экономического состояния в обозримой перспективе. На уровне государства и региона на первый план выходит проблема накопления интеллектуального потенциала в интересах не только завтрашнего дня, но и отдалённого будущего, *т.е. управление интеллектуальным потенциалом приобретает стратегический характер.*

5. **Субъект и объект управления интеллектуальным потенциалом региона.** Если интеллектуальным потенциалом (капиталом) предприятия в части стоимости, принадлежащей предприятию, управляет руководство предприятия, в части полностью не принадлежащей предприятию (человеческий капитал) управляют сами работники, то на региональном уровне состав субъектов управления расширяется, а объект управления обогащается и дополняется новыми компонентами, такими как инновационная инфраструктура, социальная атмосфера, репутация региона.

На основании всего вышесказанного предложим определение интеллектуального потенциала региона.

Интеллектуальный потенциал региона – это совокупность накопленных регионом ресурсов нематериального характера (как реально используемых, так и скрытых), представленных компонентами, способными включаться в региональные хозяйственные процессы, а также оказывать на них опосредованное влияние через науку, инновации и систему сложившихся в регионе общественных отношений и тем самым содействовать интенсификации его социально-экономического развития.

Чтобы наиболее полно раскрыть теоретические аспекты исследования интеллектуального потенциала региона и сформировать подходы к разработке системы управления объектом, следует проанализировать его структуру и разработать его классификацию. Необходимость изучения структуры связана с тем, что «интеллектуальный потенциал региона» – сложная категория, содержащая компоненты, имеющие разные носители, продолжительность формирования и механизмы использования, что требует разработки разных подходов к управлению ими.

1.3. Структура и классификация интеллектуального потенциала региона

Поскольку мы определили, что интеллектуальный потенциал региона представлен интеллектуальными ресурсами, способными включаться в региональные хозяйственные процессы, а также оказывать на них опосредованное влияние через науку, инновации и систему сложившихся в регионе общественных отношений, то для определения структуры интеллектуального потенциала региона следует изучить структуру интеллектуального потенциала хозяйствующих субъектов, а также выделить другие его компоненты, формирующиеся на региональном уровне.

Остановимся на структуре интеллектуального капитала предприятия, как

результата трансформации его интеллектуального потенциала.

Анализ зарубежной и отечественной литературы показывает, что единого подхода к структуре интеллектуального капитала не сложилось, что в значительной степени является результатом отсутствия единого подхода к определению его сущности.

Обратимся к существующим в литературе структурным концепциям интеллектуального капитала. Первые из них появились ещё в 60-е годы в работах экономистов-неоклассиков. **М. Фридман** выделил в составе активов предприятия так называемый *гуманитарный капитал* и определил его некоторые особенности по отношению к другим составным частям капитала фирмы [107, с.91]. Прежде всего, возможность его хотя бы частичной замены другими материальными фондами предприятия весьма ограничена, так же как и возможность его обмена на материальные активы. Гуманитарный капитал очень трудно при необходимости перевести в ликвидную, денежную форму, так как главный источник будущего дохода от гуманитарного капитала заключен в индивидууме. Кроме того, рынок гуманитарного капитала менее развит, чем рынки других капитальных благ. Поэтому для формирования гуманитарного капитала фирмы требуются большие затраты ресурсов и времени.

В конце 80-х годов **К.-Э. Свейби** [52] предложил развёрнутую структуру интеллектуального капитала. Нематериальные активы, которые автор отождествляет с интеллектуальным капиталом, включают три основных компонента *индивидуальную компетентность, внутреннюю структуру фирмы и её внешнюю структуру*. *Индивидуальная компетентность* – это способность людей действовать в различных ситуациях. Она тождественна традиционному определению человеческого капитала и включает умения, образование, опыт, ценности, социальные навыки. *Внутренняя структура* фирмы состоит из внутренних переменных фирмы, к которым относятся цели, задачи, технологии, люди, компьютерные и административные системы. Они созданы служащими и, таким образом, находятся в собственности организации. К внутренней структуре относятся также неформальные организации, внутренние сети, «культура» или «дух» организации. Внутренняя структура и люди вместе составляют то, что вообще называют «организацией». *Внешняя структура* фирмы состоит из связей с заказчиками и поставщиками, конкурентов, торговых марок, репутации или «имиджа».

Новаторское исследование Свейби во многом предопределило последующие попытки систематизации интеллектуальных ресурсов. В част-

ности, практически все исследователи восприняли выделение наряду с человеческим капиталом, который Свейби называет индивидуальной компетентностью, внутренних и внешних ресурсов.

В более детализированном виде эта схема предстаёт в структуре интеллектуального капитала, предложенной Л. Эдвинссоном [182, с.108], который стал первым в истории менеджером высшего звена, непосредственно отвечающим за управление интеллектуальным капиталом фирмы (страховая компания Скандия). Разрабатывая для неё систему мониторинга интеллектуальных ресурсов Скандия Навигатор, он использовал следующую схему (рисунок 1.5).

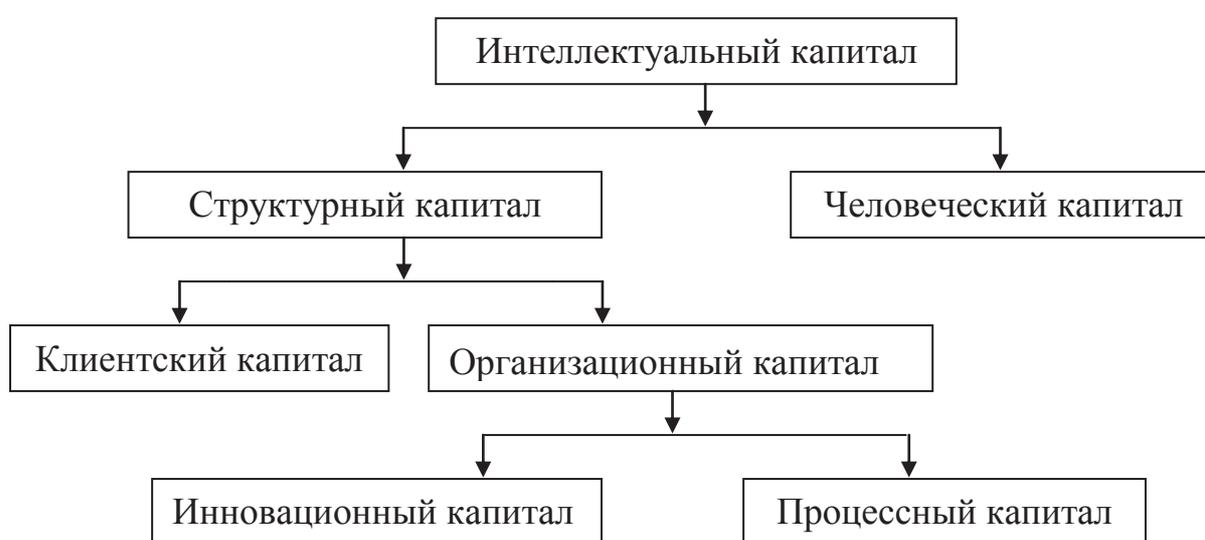


Рисунок 1.5 – Структура интеллектуального капитала (Л. Эдвинссон)
Источник: [182, с.108]

Человеческий капитал, по Эдвинсону, это «совокупность знаний, практических навыков и творческих способностей служащих компании, приложенная к выполнению текущих задач. Другие его составляющие – моральные ценности компании, культура труда и общий подход к делу». *Структурный капитал* – это «всё, что остаётся в компании, когда служащие уходят домой». Он включает в себя капитал потребителей и организационный капитал. *Капитал потребителей, или клиентов*, складывается из базы потребителей, характера связей с ними, их потенциала. *Организационный капитал* – это систематизированная и формализованная компетентность компании плюс системы, усиливающие её творческую эффективность, а также организационные возможности, направленные на создание продукта и стоимости. Соответственно, организационный капитал включает *капитал инноваций* (защищенные коммерческие права, интеллектуаль-

ная собственность) и капитал процессов (системы производства, сбыта, послепродажного сервиса и др., в процессе деятельности которых формируется стоимость продукта).

Следует отметить, что структура интеллектуального капитала компании Скандия представлялась по-разному, хотя основные её элементы оставались неизменными. Именно страховая компания Скандия стала одной из первых организаций, которая на практике применила концепцию интеллектуального капитала и предприняла попытку измерить отдельные его составляющие: *человеческий, организационный и клиентский (потребительский) капитал*. При этом организационный и потребительский капитал в классификации Скандия объединяется в один вид, который носит название *структурного капитала*. Данное представление составляющих интеллектуального капитала и данная терминология в дальнейшем стали весьма распространенными в научной литературе, посвященной проблемам формирования и использования интеллектуального капитала. Эту классификацию использовал в своей работе основоположник современной теории интеллектуального капитала организации Т. Стюарт [50]. Данного подхода к структуре интеллектуального капитала компании придерживаются также **М.А. Бендиков и Е.В. Джамай** [65].

Примером несколько иного подхода к изображению структуры интеллектуального капитала компании Скандия может служить точка зрения **И. Рооса** [148, с.76] (рисунок 1.6).

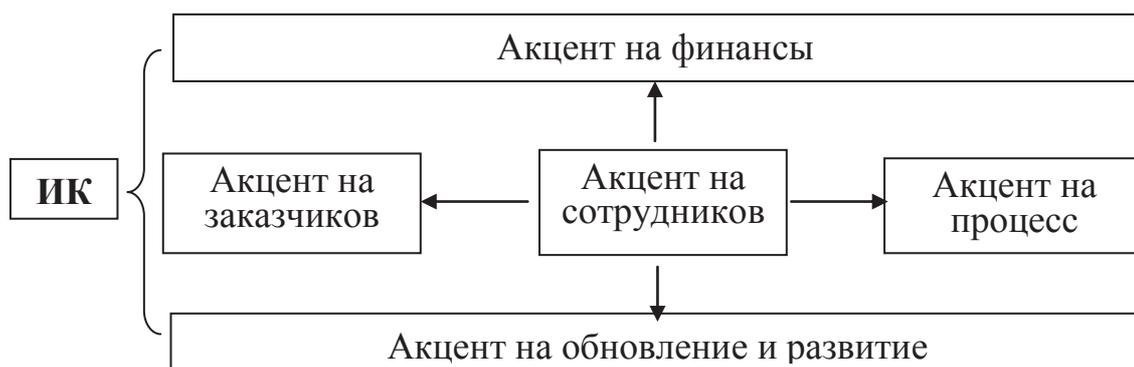


Рисунок 1.6 – Структура интеллектуального капитала компании Скандия (И. Роос)

Источник: [148, с.76]

Прослеживается полное соответствие между подходами в определении структуры интеллектуального капитала К.-Э. Свейби и компании Скандия. Организационному капиталу соответствует внутренняя структура, потребителскому капиталу – внешняя структура, а человеческому ка-

питалу – компетенция персонала. Поэтому, на наш взгляд, можно говорить о принципиальной близости представленных точек зрения.

Базылева М.Н. [60, с.21] полагает, что трактовка интеллектуального капитала, представленная К.-Э. Свейби, Л. Эдвинссоном и рядом других авторов, не достаточно корректна, поскольку в ней социальный капитал содержится в неявной форме, хотя его наличие предполагается. Поэтому автор предлагает использовать понятие интеллектуального капитала как совокупности четырех компонентов: человеческий капитал, формальный организационный капитал, социальный капитал и потребительский капитал. Поскольку трактовка организационного капитала содержит формальные понятия и неформальные связи, то, по мнению Базылевой М.Н., представляется корректным выделение здесь непосредственно формального организационного и социального капитала (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Структура интеллектуального капитала

Интеллектуальный капитал			
Человеческий капитал	Формальный организационный капитал	Социальный капитал	Потребительский капитал
приобретенные навыки, знания, мотивации и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг	часть интеллектуального капитала, которая имеет отношение к организации в целом – процедуры, технологии, техническое и программное обеспечение, патенты, бренды, культура организации	социально-экономический институт, который направлен на достижение целей развития общества посредством механизма доверия и использования социальных связей	капитал, который складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями

Источник: [60, с.22]

Примером несколько иного взгляда на структуру интеллектуального капитала может служить подход, предлагаемый Э. Брукингом [73, с.31]. Автор считает, что интеллектуальный капитал предприятия можно подразделить на четыре части: *рыночные активы, интеллектуальная собственность как актив, человеческие активы, инфраструктурные активы* (рисунок 1.7).

Корпоративные цели



Рисунок 1.7 – Составные части интеллектуального капитала (Э. Брукинг)
Источник: [73, с.31]

Рыночные активы, по мнению Э. Брукинга, это тот потенциал, который обеспечивается нематериальными активами, связанными с рыночными операциями. *Интеллектуальная собственность* включает ноу-хау, торговые секреты, патенты и различные авторские права. Сюда же относятся торговые марки товаров и услуг. Под *человеческими активами* подразумевается совокупность коллективных знаний сотрудников предприятия, их творческих способностей, умения решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков. Сюда же включаются психометрические данные и сведения о поведении отдельных личностей в различных ситуациях. *Инфраструктурные активы* – это те технологии, методы и процессы, которые делают работу предприятия вообще возможной.

Следует отметить, что аналогичные элементы рассматривают **Л.И. Лукичёва** и **Д.Н. Егорычев** [118, с.137–141], включая их в состав *интеллектуального потенциала организации*. Таким образом, можно говорить о том, что однозначного подхода к определению сущности категорий «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальный потенциал» и к определению их структуры не существует.

В целом сложилось **два основных подхода** к структуре интеллектуального капитала (потенциала) предприятия. Согласно **первому** интеллектуальный капитал (потенциал) в качестве составных компонентов включает *человеческий, потребительский и структурный капитал* (Л. Эдвинссон, Т. Стюарт и др.), согласно **второму** – рыночные активы, интеллектуальную собственность как актив, человеческие активы и инфраструктурные активы (Э. Брукинг, Л.И. Лукичёва, Д.Н. Егорычев).

Однако, как первый, так и второй подход имеют определённые недостатки. Достаточно подробно они были изучены А. Кендюховым [105, с.32–33]. Так, среди недостатков первого подхода можно выделить следу-

ющие:

1. Неправомерно трактовать человеческий капитал как совокупность знаний, практических навыков и творческих способностей работников компании. Это более широкая категория, включающая не только интеллектуальные, духовные, но и социальные, психические, физиологические характеристики персонала, которые могут быть необходимы и для интеллектуального, и для физического труда;

2. Отсутствие обоснования правомерности не только выделения понятия «структурный капитал», но и отнесения к нему практически всех нематериальных активов;

3. Отсутствие классификационных признаков.

Подход Э. Брукинга отличает более детальное изучение той части интеллектуального капитала, который в компании Скандиа носит название структурного. Однако здесь также можно выделить определённые недостатки:

1. В интерпретации Э. Брукинга «рыночные активы – это тот потенциал, который обеспечивается нематериальными активами, связанными с рыночными операциями». Однако потенциал – это возможности, а капитал – способ их осуществления. Поэтому потенциал неправомерно отождествлять с категорией «капитал»;

2. «Рыночные активы» – слишком широкое понятие для выделения части интеллектуального капитала. В него можно включить и натурально-вещественный, и денежный, и интеллектуальный капиталы;

3. Выделение человеческих активов в категорию интеллектуального капитала имеет те же недостатки, что и в первом подходе.

Кроме того, к недостаткам и первого и второго подхода, на наш взгляд, можно отнести не включение в состав интеллектуального капитала компании составляющей, учитывающей систему существующих норм, ценностей, социальных отношений и связей (социальный капитал). Этот недостаток был учтен Базылевой М.Н., которая наряду с человеческим, формальным организационным и потребительским капиталом выделила социальный капитал.

Одна из первых попыток введения социального капитала в структуру факторов производства принадлежит **Дж. Коулмену** (1988 г.) [11]. Структура активов фирмы, предложенная Дж. Коулменом, включает не только интеллектуальный, но и другие виды капитала. Согласно Дж. Коулману социальный капитал – это потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, целерационально формируемый в межличностных отношениях: обязатель-

ства и ожидания, информационные каналы и социальные нормы [10, 11]. **П. Бурдье** определял социальный капитал как «ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в группе членства» [7]. В начале 90-х **Р. Патнэм** [35] и **Ф. Фукиама** [18] применили данную концепцию на уровне государства и региона, причем Р. Патнэм подчеркивал роль гражданской вовлеченности в развитии демократии и социального единства.

В настоящее время социальный капитал трактуется как 1) связи, а также признанные нормы, ценности и понимание, что способствует взаимодействию внутри или между группами (**М. М. Грейбил**) [88, с.45]; 2) совокупность «институтов, связей, отношений и ценностей, которые управляют взаимодействиями между людьми и вносят вклад в экономическое и социальное развитие» (**В.С. Фатеев**) [175, с. 44]; 3) социально-экономический институт, который направлен на достижение целей развития общества посредством механизма доверия и использования социальных связей (**М.Н. Базылева**) [60, с. 22].

Интересными представляются исследования социального капитала, проводимые Л.В. Стрельниковой [164]. Автор изучала типологию зарубежных подходов к данному понятию. В соответствии с закономерностями описания социального капитала и опираясь на источники его формирования на микро-, мезо- и макроуровнях, Л.В. Стрельникова выделила условно три аналитических направления. Сторонники первого рассматривают социальный капитал как ресурс, упрощающий отношения отдельно взятого индивида внутри социальной сети (социальный капитал внутреннего типа, действующий на микро- и мезоуровнях). Для представителей второго направления социальный капитал – ресурс, способствующий вертикальной мобильности индивида (социальный капитал внешнего вида, действующий на мезоуровне). Наконец, третье направление инкорпорирует два первых, рассматривая социальный капитал как источник экономического роста, возникающий за счёт формирования специфической локальной институциональной среды (социальный капитал смешанного типа, действующий на макроуровне). Данные исследования автора показали, что интерес к проблемам формирования социального капитала велик и носит многоуровневый характер.

Противоречия в раскрытии структуры интеллектуального капитала у различных авторов, по мнению А. Кендюхова [105, с.33] связаны с отсутствием классификационных признаков, которые позволили бы выделить в общем количестве элементов интеллектуального капитала некоторые од-

народные совокупности. В связи с этим он предложил следующие *классификационные признаки интеллектуального капитала*: по роли в производственно-хозяйственном процессе (основной, обеспечивающий); по типам (персонифицированный, инфраструктурный, клиентский, марочный, формализованная интеллектуальная собственность); по принадлежности (неотчуждаемый и отчуждаемый); по использованию в производственно-коммерческой деятельности (находящийся в использовании, в развитии, в резерве, на консервации).

В представленных классификациях, как нам представляется, можно выделить некоторые недостатки:

1. Не вполне приемлемым считаем использование классификационного признака – по использованию в производственно-коммерческой деятельности, поскольку сам автор отмечает, что к интеллектуальному капиталу относятся только те интеллектуальные ресурсы, которые способны создавать новую стоимость или приносить дополнительную прибыль, однако не все неиспользуемые объекты способны приносить доход.

2. Предлагаемый автором классификационный признак – тип интеллектуального капитала не отражает сущности данной классификации. В качестве классификационного признака, по нашему мнению, должен быть выделен критерий характера носителя интеллектуального капитала.

Что касается интеллектуального потенциала, то ряд авторов (В.В. Мурашко и В.А. Кадомцева) отмечают, что он может быть реализованным и нереализованным.

Структура интеллектуального потенциала региона представлена компонентами, которые формируются на уровне хозяйствующих субъектов и оказывают непосредственное влияние на региональное развитие (человеческие ресурсы, интеллектуальная собственность, социальные отношения в коллективе), а также компонентами, которые формируются и используются в регионе с целью создания условий для развития интеллектуального потенциала хозяйствующих субъектов и населения (инновационная инфраструктура, имидж региона, социальные связи и отношения в регионе и т.п.).

Сгруппировав все основные компоненты исследуемой категории с учётом классификации по характеру носителя, выделим следующие составляющие интеллектуального потенциала региона:

1. **Человеческая составляющая.** Эта составляющая характеризует совокупность знаний, опыта, практических навыков и творческих способностей, физиологических характеристик (уровня здоровья) и мотивации

работников предприятий, организаций и учреждений, расположенных на территории данного региона, которые целесообразно используются ими или могут быть использованы и способствуют росту конкурентоспособности региона. Данная составляющая формируется на самом низшем уровне микроэкономики и является основой формирования интеллектуальных ресурсов на всех других уровнях.

2. **Инновационная составляющая.** Она определяет способность региона к сохранению и приумножению результатов деятельности человеческой составляющей интеллектуального потенциала региона посредством создания и использования инновационных продуктов. Сюда включаются такие компоненты как научно-технический потенциал, результаты интеллектуальной деятельности, инновационная инфраструктура региона и т.п.

3. **Социальная составляющая** характеризует социальные отношения и связи внутри региона и тем самым способствует росту эффективности использования человеческой составляющей. Она представляет собой совокупность общественных отношений, которая построена таким образом, чтобы способствовать взаимодействию между социальными группами и посредством этого экономическому росту региона.

4. **Репутационная составляющая.** На наш взгляд, данную составляющую следует выделить отдельно, хотя, например, К.-Э. Свейби включал данный элемент во «внешнюю структуру» фирмы, Э. Брукинг – в рыночные активы, а А. Кендюхов – в марочный капитал. Необходимость её выделения обусловлена, как нам представляется, тем фактом, что репутация региона является одним из основных факторов привлечения инвестиций в экономику региона, что в свою очередь способствует его экономическому росту и укреплению конкурентоспособности, т.е. благоприятная репутация сама по себе является потенциальным источником дохода для региона.

Представим выделенные нами составляющие интеллектуального потенциала региона на рисунке 1.8:



Рисунок 1.8 – Составляющие интеллектуального потенциала региона

Источник: составлено автором

При этом существует тесная взаимосвязь между отдельными компонентами интеллектуального потенциала региона, которая проявляется в том, что каждая составляющая интеллектуального потенциала участвует в формировании других его составляющих. Основной является человеческая составляющая, поскольку все остальные элементы способствуют сохранению, приумножению и эффективному использованию именно человеческой составляющей.

Выделим основные классификационные признаки интеллектуального потенциала региона: 1) По роли в региональных производственно-хозяйственных процессах интеллектуальный потенциал региона можно разделить на основной или непосредственно участвующий в производственных процессах (знания, навыки, квалификация работников региона, патенты) и обеспечивающий или непосредственно не участвующий в производственных процессах (инновационная инфраструктура, социальные отношения и связи, имидж региона и т.п.). 2) По принадлежности интеллектуальный потенциал региона может быть неотчуждаемым (знания, навыки, творческие способности работников, имидж, социальные связи и отношения) и отчуждаемым (патенты, лицензии, ноу-хау и т.д.). 3) По характеру носителя можно выделить человеческий потенциал (знания, навыки, творческие способности), репутационный потенциал (имидж, репутация региона), инновационный потенциал (научно-технический потенциал, инновационная инфраструктура, объекты интеллектуальной собственности), социальный потенциал (общественные связи и отношения внутри региона).

Наиболее важной для данного исследования считаем классификацию интеллектуального потенциала по характеру носителя, которая может служить основой для оценки уровня интеллектуального потенциала региона. Проведение такой оценки особо важно в современных условиях, когда возрастает роль факторов нематериального характера в укреплении конкурентоспособности регионов и государств и удовлетворении социальных потребностей его жителей.

1.4. Роль интеллектуального потенциала в повышении конкурентоспособности региона

Выделяется два аспекта конкурентоспособной экономики – краткосрочный и долгосрочный [184, с.20]. В краткосрочной перспективе большее значение имеет сокращение издержек производства, что позволяет

уменьшить стоимость выпускаемой продукции и сделать её более привлекательной для потребителя по цене. В долгосрочной перспективе конкурентоспособность национальной экономики зависит от создания предпосылок для устойчивого роста производительности труда, в первую очередь за счёт развития инновационной и научно-исследовательской деятельности, а также совершенствования систем подготовки и повышения квалификации кадров, т.е. за счёт факторов нематериального характера.

Для Республики Беларусь важен как краткосрочный, так и долгосрочный аспект повышения конкурентоспособности. В краткосрочной перспективе рост конкурентоспособности сдерживается нестабильным финансово-экономическим положением многих предприятий. Весьма острой остаётся проблема недостаточного использования значительной части производственного потенциала на фоне растущего физического и морального износа активной части основных средств. В долгосрочной перспективе беспокойство вызывает серьёзное отставание Беларуси от стран ЕС в области инноваций и научно-исследовательской и конструкторской деятельности, несмотря на наличие квалифицированных кадров и высокую долю работников с высшим и средним специальным образованием [137, с.20]. Так, согласно данным Европейского инновационного табло, по доле экспорта средне- и высокотехнологичной продукции экспорта в общем объеме экспорта Республика Беларусь со значением показателя 36,5 % уступает большинству стран ЕС [128, с.155-156].

По мнению Е.Ф. Авдокушина [58, с.4], экономика, основанная на знаниях – это экономика, где интеллектуальная составляющая перевешивает традиционные материальные факторы. Наукоёмкость становится отличительной чертой товаров, производимых в сфере «новой экономики», а также основой инновационности в новоэкономической сфере. При этом инновационность «новой экономики» воздействует на бизнес-среду таким образом, что постоянные изменения, риск, конкурентоспособность становятся её отличительной чертой, основой существования и дальнейшего роста. Можно отметить тенденцию монополизации рынка технологий крупнейшими международными корпорациями, которые вкладывают в НИОКР средства, сравнимые с бюджетами целых государств. Следует отметить, что США расходуют на НИОКР около 40 % общемировых затрат.

Глобальная консалтинговая фирма Booz & Co. издала свой ежегодный рейтинг 1000 крупнейших в мире компаний, которые тратят наибольшее количество средств на научно-исследовательские и технологические разработки (НИОКР). В их числе в 2011 году были отмечены: Apple с рас-

ходами на НИОКР в объеме 2,4 млрд долларов; Google (5,2 млрд долларов); ЗМ (1,6 млрд долларов); Samsung (9 млрд долларов); GE (4,6 млрд долларов); Microsoft (9 млрд долларов); Toyota (9,9 млрд долларов); IBM (6,3 млрд долларов); P & G (2 млрд долларов) и Amazon (2,9 млрд долларов).

В большинстве развитых стран в структуре затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования преобладают средства производственного сектора и зарубежные источники, тогда как в Республике Беларусь наибольший удельный вес занимают средства бюджета. Доля коммерческих расходов на НИОКР в ВВП согласно данным Европейского инновационного табло (2008-2010) в РБ составила 0,53 %, что меньше чем в большинстве стран ЕС [128, с.152-154].

А. Евтухович [92, с.100] подчёркивает, что в прежней модели развития конкуренция имела место главным образом между предприятиями. В современную эпоху конкурируют между собой также государства и регионы. При этом следует принять во внимание тот факт, что конкуренция подчиняется законам глобализации и прямо из неё вытекает.

Увеличение внимания к вопросам укрепления конкурентоспособности на региональном уровне подтверждаются исследованиями многих авторов. Так, И.Э. Точицкая [167, с.60] отмечает, что в настоящее время региональные экономики во всё большей степени подвергаются влиянию новых социальных и политических веяний, порождающих рост конкуренции между регионами. В процессе взаимопроникновения региональных, национальных и международных рынков регионы становятся неотъемлемой составной частью мирового хозяйства. Всё в большей степени начинает доминировать новая стратегия развития, основанная на глобально ориентированной региональной политике. Объектом особого внимания становится конкурентоспособность, поскольку регионы не просто относительно обособленные и целостные территориально-производственные совокупности, а составная часть пространственной экономической системы, где господствуют силы конкуренции [167, с.60].

И.Н. Русак отмечает, что современный этап экономического развития Республики Беларусь характеризуется ростом конкуренции на всех уровнях, в том числе и региональном. В этих условиях все острее встает вопрос об оценке конкурентоспособности региональной экономики и о поиске механизмов и способов ее повышения [149, с.104]. Для этого необходимо определение состава факторов, влияющих на конкурентоспособность региона.

При этом можно согласиться с мнением В. Коседовского [112, с.99], который считает, что потенциал конкурентоспособности важно исследовать и, соответственно, формировать на всех уровнях: макро-, мезо- и микроэкономическом, при том, что региональный уровень по-прежнему остаётся слабоизученным и малопопулярным среди экономистов и экономических политиков. Однако конкурентоспособность каждого субъекта в большой степени зависит от исправного функционирования окружающих структур, а конкурентное преимущество всегда связано с определённой индивидуальной локализацией, а также расположением в экономическом пространстве всей совокупности акторов экономической сцены [112, с.99].

Г. Гожеляк и Б. Яловецкий [86, с.85] полагают, что не все «территориальные системы» могут стать предметом рассуждений на тему конкурентоспособности. Во-первых, необходимо, чтобы в данной территориальной системе имелась надёжная власть, которая может в определённой степени формировать условия для находящихся здесь фирм, а также достаточно самостоятельно осуществлять деятельность по рекламе и продвижению, являющуюся одной из форм конкурентной борьбы за капитал. Во-вторых, данная территориальная система должна быть достаточно однородной с точки зрения связей между функционирующими в ней фирмами.

Ключевым понятием в нашем исследовании является «конкурентоспособность региона».

В. Коседовский [112, с.99] под конкурентоспособностью региона понимает множество случайных взаимосвязанных факторов, действующих с различной интенсивностью и в различных направлениях. При этом автор рассматривает её как сумму прямой конкурентоспособности (конкурентоспособности предприятий и других микроэкономических субъектов, действующих на территории данной региональной структуры) и косвенной (конкурентоспособности региональных общественно-экономических систем, деятельность которых регулируется местными и региональными властями).

Л. Червова, Л. Кузьменко, М. Дубинина, С. Кацура, В. Ляшенко [176, с.15] отмечают, что конкурентоспособность региона – это способность хозяйствующих субъектов, расположенных на его территории, участвовать в соревновании с реальными и потенциальными конкурентами за потребителя на целевом рыночном сегменте в конкретный период времени, благодаря определённому сочетанию свойств производимых товаров, условий воспроизводства основных факторов производства и использованию других управляемых факторов.

И.Э. Точицкая [167, с.60] придерживается определения, представленного ЕС, где под конкурентоспособностью регионов понимается их способность прочно обеспечивать в условиях международной конкуренции относительно высокий уровень доходов и занятости. Следствием этого могут быть усиление позиций региона в рыночном пространстве страны, повышение уровня и качества жизни, устойчивое развитие хозяйственного потенциала территории, рост экспорта. Таким образом, под территориальной конкурентоспособностью подразумевается политика, направленная на стимулирование экономического развития на местном уровне в конкуренции с другими территориями.

На наш взгляд, определение конкурентоспособности, представленное ЕС, более полно отражает социально-экономическую сущность данного понятия и подчёркивает важность достижения высокого уровня доходов и занятости.

Интерес к вопросам укрепления конкурентоспособности региона требует рассмотрения факторов, её определяющих.

Э.И. Точицкая [167, с. 61] отмечает, что в зарубежной литературе составляющие конкурентоспособности объединяют в две большие группы: так называемые жёсткие и мягкие факторы. К группе «жёстких», как правило, относят факторы, связанные с производственными ресурсами, инфраструктурой, установленными государством правилами хозяйствования (налоги, субсидии, программы поддержки и т.д.). «Мягкие» факторы включают позиции, обуславливающие уровень социально-экономического развития и конкурентоспособность региона. Она выделила 6 основных факторов, наличие которых является определяющим для конкурентоспособности территории: 1) Качество рабочей силы; 2) Наличие исследовательских центров; 3) Благоприятный бизнес-климат; 4) Наличие на территории промышленных кластеров с хорошо развитой сетью вертикальных и горизонтальных связей; 5) Развитая инфраструктура, широкие транспортные и информационные сети, близость международных аэропортов, финансовые услуги и т.д.; 6) Благоприятные условия жизнедеятельности и высокие экологические стандарты.

А. Гаврилов [82] отметил новые тенденции в соотношении различных факторов. Важнейшей тенденцией является то, что значение жестких факторов размещения снизилось в пользу мягких. Именно мягкие факторы все чаще становятся условиями экономического успеха.

Г. Гожеляк и Б. Яловецкий [86, с.87–90] к основным факторам, определяющим конкурентоспособность региона, относят: рабочую силу (чело-

веческий капитал); университеты и исследовательские институты; условия жизнедеятельности; транспортную инфраструктуру; услуги и политический климат хозяйственной деятельности; выгоды агломерации.

Следует также представить точку зрения А. Евтухович [92, с. 101]. Автор выделяет такие факторы как: современная структура хозяйственной деятельности и высокоразвитая транспортная инфраструктура; уровень инновационности и человеческий капитал; наличие сети партнёрских связей между конкурирующими предприятиями; наличие сети институтов и общественный капитал; наличие местных лидеров, способных объединить местные субъекты вокруг стройной и одобряемой местными субъектами стратегии развития.

Е.Ф. Авдокушин [58, с. 5] отмечает, что производительные силы «новой экономики» включают в себя и неотъемлемые составляющие, основанные на социально-экономических технологиях менеджмента и маркетинга, являющиеся тем рычагом, который заводит весь механизм «новой экономики», раскрывая продуктивность и эффективность новых факторов производства. Эти факторы – нематериальные, так называемое невесомое богатство, «неосязаемые активы», «незримый капитал», интеллектуальный капитал специалистов, бренд, имидж, деловая репутация компаний и др.

На наш взгляд, значительных расхождений во мнениях авторов относительно основных факторов, влияющих на конкурентоспособность региона, нет. Тенденции изменения соотношения групп факторов в пользу роста значения «мягких», отмеченные И.Э. Точицкой и А. Гавриловым, наблюдаются у всех авторов и отражают, как нам представляется, процессы перехода развитых стран к экономике знаний.

Таким образом, наряду с процессами глобализации и усиления конкуренции между территориями, происходят изменения в значимости различных факторов в повышении конкурентоспособности региона. Это подтверждается в частности мнением Э. Куклинского, согласно которому региональное развитие, региональные проблемы долгое время «рассматривались с точки зрения материального подхода. Строительство новых физических объектов, таких как фабрики и дороги, признавалось самым важным вкладом в развитие региона. Ныне наиболее значимым является нематериальный подход. Концепция регионального развития, ориентированная на знания и инновации, доминирует не только в научной, но также и в практической сфере во все возрастающем числе стран» [цитата по 82].

Особые свойства интеллектуальных ресурсов (нематериальный характер, способность увеличиваться в процессе использования и др.) и но-

вых технологий их использования изменяют многие экономические тенденции, закономерности и требуют серьезного изучения экономической наукой.

Основной целью управления интеллектуальным потенциалом региона является укрепление его конкурентоспособности и обеспечение посредством этого высокого уровня и качества жизни. Это обусловлено, прежде всего, тем, что интеллектуальный потенциал представляет собой совокупность нематериальных факторов, связанных с новыми способами создания стоимости, способствующими росту производительности труда и валового регионального продукта. Он позволяет региону получать конкурентные преимущества на внутреннем и внешнем рынках благодаря постоянному обновлению продукции, инновационному новаторству, торговым маркам, брендам и в целом гудвилу, сопутствующим услугам, информации, «институтам доверия» (организациям, которые обобщают, анализируют бизнес-информацию, формируя бизнес-продукт) и др.

Основным фактором, который определяет процессы формирования и уровень интеллектуального потенциала в регионе и государстве, являются инвестиции, которые приносят экономике региона наибольший доход и способствуют её росту. Они определяют восприимчивость общества к новым знаниям и технологиям, создают мотивацию развития. Поэтому вложения в элементы интеллектуального потенциала можно считать наиболее выгодными формами вложения средств.

Проведённые исследования позволяют нам выделить два основных принципа управления интеллектуальным потенциалом, исполнение которых обеспечит выполнение им своей ведущей роли в укреплении конкурентоспособности каждого отдельного региона и государства в целом:

1. Наибольшего роста конкурентоспособности региона можно достигнуть только управляя одновременно всеми составляющими его интеллектуального потенциала.

2. Управление интеллектуальным потенциалом и посредством этого конкурентоспособностью региона обеспечивается, прежде всего, посредством инвестиций (затраты на образование, науку, культуру, здравоохранение, улучшение условий труда, инвестиции в производство и сферу сбыта).

Возможности по управлению интеллектуальным потенциалом на региональном уровне значительны в силу того, что:

- 1) В регионах имеется стабильная власть, которая может в определённой степени формировать условия для находящихся здесь фирм, а так-

же достаточно самостоятельно осуществлять деятельность по рекламе и продвижению, являющуюся одной из форм конкурентной борьбы за ресурсы;

2) Органы власти регионального уровня обладают значительной и достаточно стабильной финансовой базой для осуществления своих функций и формирования условий для укрепления конкурентоспособности функционирующих на территории региона фирм;

3) Регионы являются достаточно однородными с точки зрения связей между функционирующими в них фирмами.

По нашему мнению, исключительно на уровне государства осуществлять такое управление затруднительно, поскольку эта деятельность не будет учитывать особенностей каждого региона и будет направлена либо на выравнивание уровня интеллектуального потенциала регионов, либо на его приоритетное развитие в отдельных регионах.

Выводы

Можно выделить четыре направления исследования, позволяющие проследить эволюцию категории «интеллектуальный потенциал региона» – исследования в экономической теории, теории менеджмента, региональной экономике и социологии. В истории экономической мысли это неоклассические теории роста, институционализм, теория человеческого капитала, эволюционный подход, новые теории роста, экономика знаний и национальное богатство; в теории менеджмента это ресурсная теория, менеджмент знаний, обучающаяся организация и организационное обучение, интеллектуальная организация и интеллектуальный капитал. В региональной экономике это теория пространственных преимуществ или теория размещения; закономерности агломерации, концентрации и комбинации производства; теория полюсов роста, теория комбинации факторов производства Й. Шумпетера, рассмотренная Р. Доманским применительно к региональному развитию и концепция устойчивого регионального развития. В социологии это закон интеллектуальной эволюции человечества О. Конта; символический интеракционизм Дж. Г. Мида; теория социального действия М. Вебера и теории модернизации. Это позволило изучить взаимосвязи категории «интеллектуальный потенциал» с другими категориями экономики, основанной на знаниях, такими как: интеллектуальные ресурсы, человеческий капитал, интеллектуальная собственность, нематериальные активы, интеллектуальный капитал, а также разработать определение «интеллектуального потенциала региона» как социально-экономической категории с учётом особенностей формирования на региональном уровне.

Интеллектуальный потенциал региона – это совокупность накопленных регионом ресурсов нематериального характера (как реально используемых, так и скрытых), представленных компонентами, способными включаться в региональные хозяйственные процессы, а также оказывать на них опосредованное влияние через науку, инновации и систему сложившихся в регионе общественных отношений и тем самым содействовать интенсификации его социально-экономического развития.

В результате выделения критериев классификации интеллектуального потенциала региона сформированы классификационные признаки, в соответствии с которыми предложена классификация интеллектуального потенциала региона. Так, по роли в региональных производственно-хозяйственных процессах отдельных его компонентов интеллектуальный потенциал по делится на основной, непосредственно участвующий в производственных процессах (знания, навыки, квалификация работников региона, патенты) и обеспечивающий, непосредственно не участвующий в производственных процессах (инновационная инфраструктура, социальные отношения и связи и т.п.). По принадлежности интеллектуальный потенциал региона может быть неотчуждаемым (знания, навыки, творческие способности работников, имидж, социальные связи и отношения) и отчуждаемым (патенты, лицензии, ноу-хау и т.д.). По характеру носителя можно выделить человеческий потенциал (знания, навыки, творческие способности), репутационный потенциал (имидж, репутация региона), инновационный потенциал (научно-технический потенциал, инновационная инфраструктура, объекты интеллектуальной собственности), социальный потенциал (общественные связи и отношения внутри региона). Выделены основные составляющие интеллектуального потенциала региона: человеческая, инновационная, репутационная и социальная.

Необходимость разработки подходов к управлению интеллектуальным потенциалом региона вызвана такими общемировыми тенденциями как процессы глобализации и процессы перехода наиболее развитых стран к экономике, основанной на знаниях. По мнению большинства отечественных и зарубежных авторов, исследующих конкурентоспособность региона и факторы её определяющие, данные вопросы приобретают особо важное значение в условиях перехода к экономике знаний. При этом наибольшее влияние на конкурентоспособность региона, по мнению авторов, оказывают нематериальные факторы (человеческий капитал, наличие исследовательских центров, развитая инфраструктура и т.п.).

Интеллектуальный потенциал региона влияет на его конкурентоспо-

способность через создание в регионе условий для трансформации образовательных научных структур разных уровней в знания, а затем в технологии. Этот процесс переработки данных и информации в интеллектуальный продукт составляет основу роста в экономике знаний. Поэтому следует осуществлять мониторинг интеллектуального потенциала региона, что помогает формировать стратегию роста региона в постоянно меняющейся внешней среде.