

УДК 005.336.4:338(476)

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

**С. А. ПЕЛИХ, Н. Н. МОРОЗОВА, С. И. КРЮЧОК**

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
г. Минск*

### **Введение**

Актуальность темы исследования обусловлена потребностью интенсивного развития интеллектуального потенциала организаций и его капитализируемой формы, выраженной в виде интеллектуального капитала, для повышения экономической эффективности работы субъектов хозяйствования. Интеллектуальный потенциал выступает сегодня ключевым фактором конкурентоспособности отечественных предприятий. Поэтому управление интеллектуальным капиталом служит обязательной составляющей мер по ее повышению, которая в последнее время все больше выступает фактором радикальных структурных сдвигов, становится главным в определении экономической эффективности компаний и способствует формированию рыночной стоимости конкурентоспособной выпускаемой продукции.

### **Основная часть**

В складывающейся «новой экономике» именно интеллектуальный потенциал становится ключевым ресурсом в определении эффективности социально-экономического прогресса и развития производства, включая научно-техническую составляющую. В Швейцарии национальное богатство составляет € 670 тыс. на одного жителя, а в Беларуси, по нашим оценкам, € 30–50 тыс. Разница в основном составляет стоимость интеллектуального потенциала страны: бренды компаний, стоимость патентов и изобретений и т. д. Стоимость компании «Джон Дир» (John Deere) в той ее части, что производит тракторы, составляет около \$ 40 млрд. Стоимость нашего Минского тракторного завода составляет \$ 1,2 млрд – разница в стоимости интеллектуального капитала. По факту наличия на МТЗ имеется то же количество изобретений, патентов, рабочих моделей, тракторов, квалифицированный коллектив инженеров и ученых. Задача – оценить этот интеллектуальный капитал и ввести его в активы МТЗ. Одним из вариантов оценки может быть следующая методика оценки интеллектуального потенциала в предпринимательстве, представленная рядом показателей, отраженных в табл. 1.

Данная система показателей возможна к трансформации с учетом региональных и отраслевых особенностей функционирования предпринимательства, но она вбирает в себя все уже ставшие традиционными составные элементы интеллектуального капитала:

- клиенты – клиентский капитал;
- внутренние бизнес-процессы – организационный капитал;
- обучение и развитие персонала – человеческий капитал.

## Система показателей оценки интеллектуального капитала в предпринимательстве [1]

Составляющие	Человеческий капитал	Структурный капитал	Клиентский капитал
Рост и инновации	К <sub>1</sub> – учитывает уровень профессионального образования сотрудников; К <sub>2</sub> – учитывает долю затрат на образование и повышение квалификации персонала	К <sub>6</sub> – учитывает инвестиции в информационные технологии	К <sub>8</sub> – учитывает сегментацию отраслевого рынка
Эффективность	К <sub>3</sub> – учитывает добавленную стоимость на одного сотрудника; К <sub>4</sub> – учитывает долю прибыли до налогообложения на одного сотрудника	–	К <sub>9</sub> – учитывает прибыль, приходящуюся на одного клиента
Стабильность	К <sub>5</sub> – учитывает текучесть ведущих специалистов	К <sub>7</sub> – учитывает долю новых сотрудников	К <sub>10</sub> – учитывает частоту повторяющихся заказов

Установление тенденций в области интеллектуального капитала предприятий предлагается осуществлять посредством расчета и оценки индекса интеллектуального капитала предпринимательства ( $I_{икп}$ ):

$$I_{икп} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)},$$

где  $x_i$  – компоненты, формирующие интеллектуальный потенциал (К<sub>1</sub>–К<sub>10</sub>).

Для оценки имущественного и финансового потенциала в составе экономического представляется целесообразным рассчитывать его величину по традиционной системе индикаторов, при этом предпочтения отданы наиболее информативным.

Капитал, кроме прочего, характеризуется ценностью, заключенной в нем, поэтому объектом экономической науки служат отношения, возникающие в обществе по поводу расширенного воспроизводства капитальных и интеллектуальных ценностей, осуществляемого посредством производства товаров и услуг. В сферу производственных отношений вовлечены два фактора воспроизводства капитала: специализация живого труда и накопление прошлого труда и интеллектуального потенциала, составляющие основу отношений в сфере производства.

По оценкам ведущих бизнесменов, экспертов и ученых, XXI век – век нематериальных ресурсов и главным становится интеллектуальный капитал, важнейшей составляющей которого являются человеческие ресурсы. «В современных компаниях от 70 до 80 % всего, что делается людьми, делается при помощи их интеллекта. Основное средство производства – это человеческий мозг. Таким образом, успех компании определяет не сырье или капитал, а наличие человеческих ресурсов» (К. Нордстрем). Эту мысль подтверждал даже Папа Римский Иоанн Павел II: «Одно время решающим фактором производства была земля, затем капитал. ...Сегодня решающий фактор – сам человек и его знания». То есть сегодня главный актив компании (вне зависимости от ее масштабов) – это люди [1].

Такое внимание к капиталу обусловлено тем, что ВВП страны можно ежегодно увеличивать на треть благодаря введению в оборот нематериальных активов – бренды, интеллектуальная собственность, патенты, изобретения, информационные технологии

и др. Лидерами по созданию этих активов в мире являются: Япония, где доля нематериальных активов в обороте ВВП составляет 37 %, США – 28 %, Китай – 9 %. Экономический рост определяют нематериальные активы, развитие брендов, дизайна, промышленных образцов, деловой репутации, программных продуктов, квалификация кадров. В США за полвека доля финансирования инвестиций в ВВП сократилась на 30 %, а нематериальных активов – выросла в 3,5 раза. В 10 крупнейших компаниях затраты на НИОКР по отношению к капиталовложениям (intangibility index) выросли с 56,8 до 79,1 % (расходы на НИОКР выросли на 42 %, а на «железо» – на 2 %), в том числе в Microsoft – с 429 до 762 %, Pfizer – с 211 до 295 %, Johnson and Johnson – с 184 до 239 %. По прогнозу, это увеличит ВВП США на \$ 1 трлн. В России же доля НМА в ВВП чрезвычайно низка – 0,3 %. Следовательно, чем больше указанная доля, тем более инновационной является экономика страны.

Как показывает практика, величина нематериальных активов в балансовой стоимости развивающихся компаний в разы превышает величину материальных активов. В структуре долгосрочных активов белорусских предприятий, в том числе предприятий малого–среднего бизнеса, доля нематериальных активов менее 1 %, а оборот осуществляется за счет авторского права и патентов, в то время как в обычной зарубежной компании оборот интеллектуальной собственности больше половины. Различные модели и теории интеллектуального капитала представляют собой обобщение практики управления факторами стоимости в конкретных компаниях, и практически все исследователи этого вопроса и менеджеры выделяют три его составляющие: человеческий капитал, структурный капитал, клиентский капитал. Человеческий капитал рассматривается как компетенция и способности персонала, структурный капитал делится на организационный и клиентский. В свою очередь организационный капитал делится на инновационный и процессный капитал. Инновационный капитал состоит в основном из законных прав (патентов, лицензионных соглашений и др.), а процессный – это инфраструктура компании, ее информационные технологии. Включение этих активов в финансовый оборот, их регуляция способны повысить потенциал предпринимательства и сделать инновационный малый бизнес в определенной мере независимым от государства и финансовых посредников.

В современных экономических условиях признается тот факт, что успех любого предприятия кроется в инновациях, которые могут помочь компаниям удовлетворить все свои стратегические задачи – становится важным компонентом конкурентной стратегии фирмы. Стремление предприятия к инновационной деятельности тесно связано с его интеллектуальным капиталом и способностью использовать знания, причем наиболее гибко это наблюдается в малом бизнесе. Однако учет интеллектуального капитала, выступающего в роли нематериальных активов, до сих пор не находит четкого отражения в активе баланса. Это связано с тем, что их рекомендуется учитывать при постановке на учет по счету прибыль (Д 04 К 99), что в свою очередь ведет к росту суммы налога на прибыль (такая практика использовалась в 1998–2000 гг.), а это необоснованная и неэффективно заработанная прибыль, поэтому у руководителей нет заинтересованности к учету интеллектуального капитала. Вследствие этого целесообразно было бы данный ресурс относить на уставный или добавочный капитал (Д 04 К 80 (83)), что увеличивало бы стоимость предприятия и не выступало бы нагрузкой на него, тем самым пополняя свои нематериальные активы. Мировая практика показывает, что совокупность нематериальных активов и основных средств ведущих предприятий составляет примерно 80 и 20 %, соответственно, у нас доля нематериальных активов очень мала.

Во всем мире значительное внимание уделяется малому бизнесу, доля которого в экономике ведущих стран занимает значимое место. Практически нет таких сфер,

которые могли бы обойтись без его продукции и услуг, например, в Испании доля малого бизнеса в ее строительной индустрии составляет 30 %, в промышленности – 31 %, в судостроении – чуть менее 30 %, в сельском хозяйстве – 80 % и т. д. В Германии опорой экономики служат ТНК, которые объединяют 99,7 % предприятий в стране. В США на малые предприятия приходится почти 30 % всего экспорта, во Франции и Германии доля малого и среднего бизнеса в ВВП этих стран почти 50 %; в Японии им создается почти 57 % всей продукции в ведущей для страны обрабатывающей промышленности; в Италии на него приходится примерно 95 % национального дохода. В целом по Европе на малых и средних предприятиях трудится почти 68 % трудоспособного населения, которые производят 58 % ВВП. В Украине по разным оценкам малый бизнес занимает 6 % ВВП, где занято 30 % населения с учетом теневой экономики. Основной вид деятельности – это торговля, а также сфера услуг – ремонтные работы, парикмахерские услуги, кафе в курортных и придорожных зонах, ремесленничество [3]. Вклад малого и среднего предпринимательства в киргизскую экономику составляет свыше 40 %.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» (от 1 июля 2010 г., № 148-3) малое предпринимательство в республике представлено в двух формах: субъекты малого предпринимательства – юридические лица (микроорганизации, малые организации) и предприниматели без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели). Удельный вес валового внутреннего продукта, произведенного субъектами малого и среднего предпринимательства, постоянно растет. К концу 2011 г. он составил 22,9 % (субъектами малого предпринимательства – 15,7 %, субъектами среднего предпринимательства – 7,2 %) и возрос по сравнению с 2009 г. на 4,1 процентных пункта (табл. 2).

Таблица 2

**Удельный вес малого бизнеса в экономических показателях развития  
Республики Беларусь [4, с. 24–25]**

Показатели	2009	2010	2011	Базисное отклонение
Валовой внутренний продукт:	18,8	19,8	22,9	4,1
– микроорганизации	3,9	4,3	5,4	1,5
– малые организации	7,5	8,0	10,3	2,8
– средние организации	7,4	7,5	7,2	-0,2
Средняя численность работников:	28,1	28,0	27,5	-0,6
– микроорганизации	7,0	7,5	7,8	0,8
– малые организации	10,5	10,1	10,1	-0,4
– средние организации	10,6	10,4	9,6	-1
Инвестиции в основной капитал:	38,0	39,7	36,0	-2
– микроорганизации	8,3	9,4	9,0	0,7
– малые организации	15,6	17,6	16,9	1,3
– средние организации	14,1	12,7	10,1	-4

Тем не менее, несмотря на наметившуюся положительную динамику, отечественный малый бизнес по сравнению с западным по-прежнему развит недостаточно: так, малые предприниматели в США производят около половины ВВП. Основа развития такой деятельности заключается в помощи бизнесменам, выдвигающим малые коммерческие инициативы посредством консультирования и финансирования. В большинстве стран действуют государственные управления и агентства в помощь мелкому предпринимателю, а Европейское сообщество создало колоссальные фонды

развития малых предприятий для стимулирования новых начинаний, их регулирования и финансовой поддержки. Без поддержки государства вопрос развития малого инновационного предпринимательства не может быть решен, ведь динамичное развитие инновационного потенциала экономики требует реконструкции его в сфере малого бизнеса, содействия объединению в различных формах научных организаций и наукоемких производственных малых предприятий с целью обеспечения внедрения высокотехнологичных разработок и устранения последствий организационного отрыва науки от производства, оказывая прямую и косвенную поддержку инновационной деятельности и прикладным научным исследованиям на малых предприятиях.

В ходе развития бизнеса следует отметить наличие некоторой трансформации отраслевой структуры занятости: численность занятого населения в производстве услуг, включая торговлю, постепенно увеличивается за счет высвобождающихся потоков рабочей силы из отраслей промышленности и сельского хозяйства. Это в определенной степени стабилизирует соотношение между численностью занятых в сфере услуг и других секторах экономики, свидетельствуя об адаптации населения к рыночным условиям, развитии частных инициатив в контексте активного привлечения инвестиций негосударственного характера в различные сферы экономики. Динамичные структурные преобразования свидетельствуют о наличии межотраслевых сдвигов, связанных с активным развитием сельского хозяйства, доминированием промышленного строительства, развитием сферы услуг. Исторически постиндустриальное общество вырастает на основе малого и среднего предпринимательства и достигает размера корпоративных структур организации бизнеса в тех отраслях, где имеется наивысшая техническая сложность и необходимость в тесной взаимосвязи юридически самостоятельных предприятий, объединенных в единую производственную цепочку (например, автомобильная промышленность, производство средств связи и пр.) Так, в Южной Европе (Испании, Италии) есть корпорация, производящая бытовую сложную технику, куда входят 70 тыс. малых предприятий. Там действует формула «Концентрация бизнеса, но не предприятий». В Германии принят закон о реструктуризации, основная идея которой: в экономике действуют вертикально интегрированные корпорации, состоящие из сотен малых предприятий. Законом обусловлено, что на предприятии не может быть более 500 работающих. Данный факт во многом предопределяет важность развития частного сектора экономики за счет негосударственных средств. В основном на начальных этапах структурных преобразований развитие предпринимательства в странах связано с организацией малого и среднего бизнеса (исключение составляет Венгрия, где развитие предпринимательства было отнесено на второй план после корпоратизации экономики). Новые организации негосударственного сектора экономики создаются, как правило, за счет средств частных инвесторов, включая иностранных. Формирование негосударственного сектора в экономике Республики Беларусь охватило все отрасли реального сектора: торговля и общественное питание, развитые в малом бизнесе, в большей степени привлекательны частному капиталу; в сельском хозяйстве частные инвестиции структурируются в рамках среднего предпринимательства. Иностранный капитал представлен в равном количестве среди субъектов малого и среднего предпринимательства.

Численность занятого населения в республике в 2011 г. составила 4654,5 тыс. человек [5, с. 146], в том числе в средних организациях было занято 428841 человек, а в микро- и малых организациях 794743 человека. Следовательно,  $\frac{1}{4}$  часть занятого населения сосредоточена в малом и среднем бизнесе, где частная собственность составляет 70 % [4, с. 70]. Рентабельность продаж микроорганизаций, малых и средних организаций в 2011 г. составила около 10 %, хотя и варьирует в зависимости от региона (рис. 1).



Рис. 1. Рентабельность продаж микроорганизаций, малых и средних организаций в 2011 г. (в %) [4, с. 479]

В общем объеме ВВП Беларуси в 2012 г. доля субъектов малого и среднего предпринимательства должна составить не менее 23 %. Данный целевой прогноз предусмотрен перечнем индикаторов экономической безопасности Беларуси, который утвержден постановлением Минэкономики, опубликованном на сайте Национального центра правовой информации. По прогнозу, в 2012 г. количество субъектов малого и среднего предпринимательства вырастет до 98 тыс., численность занятых в малом и среднем бизнесе, включая ИП (индивидуальные предприниматели) и привлекаемых ими по договорам лиц, – не менее чем на 2,6 % и достигнет не менее чем 1,6 млн человек. Удельный вес малого и среднего бизнеса в розничном товарообороте торговых организаций, включая общественное питание, вырастет до 45 %, во внешнеторговом обороте – 41 %.

До 2015 г. в Беларуси должно быть создано 35–400 тыс. малых предприятий, так как в Европе на 1 млн жителей приходится 35–40 тыс. МП. По опыту на создание каждого МП должно быть выделено \$ 50–100 тыс., так как эти предприятия в основном заняты производством. Источником нужных средств выступает введение ипотеки, что позволит ввести в оборот денежно-кредитной сферы \$ 30–40 млрд стоимости земли и недвижимости, а также нарастить объем депозитов до 10 месячных доходов на одного белоруса [6].

Стимулированию развития малого и среднего предпринимательства способствовало принятие нормативных правовых актов, направленных на: либерализацию условий осуществления экономической деятельности; снижение налоговой нагрузки и упрощение налогового администрирования; совершенствование отношений собственности, арендных отношений; снижение контроля бизнес структур; упрощение административных процедур; упрощение сертификации и стандартизации товаров и др. В настоящее время происходит поэтапное обновление законодательной базы развития малого бизнеса, обусловленное тем, что бюджетная политика переориентируется на траекторию инновационного развития экономики. Все программные документы, предусматривающие финансовую реализацию программно-целевых основ поддержки малого бизнеса при помощи финансовых правил, средств бюджетного и налогового регулирования, должны иметь механизмы реализации задач в области оборота нематериальных активов малого бизнеса через государственную поддержку, стимулирование инноваций и разработку региональных стандартов. В законодательном порядке должны быть сформированы рыночные механизмы в сфере оборота нематериальных активов малого и среднего бизнеса, в частности в разрезе привлечения частного капитала к финансовым операциям с их участием. Наряду с мерами, направленными на поддержку и развитие малого бизнеса с интеллектуальной и инновационной составляющей, должно быть обеспечено ежегодное финансирование малого бизнеса за счет

льготного, гарантийного, венчурного кредитования, развития систем кредитной кооперации, субсидирования части процентной ставки по кредитам, лизинговых платежей, доступ к финансовым ресурсам субъектам малого бизнеса, занятым созданием, разработкой и внедрением в производство объектов интеллектуальной собственности. Функции государства призваны отработать в условиях внутреннего рынка базовую основу, обеспечивающую финансовые отношения и решение проблем, связанных с оценкой и учетом нематериальных активов с интеллектуальной составляющей, как имущества малых предприятий. Интеллектуальная собственность, в настоящее время практически никак не оформленная, не имея цены и не являющаяся залоговым имуществом и объектом обмена, должна быть легализована, что даст возможность предприятиям малого бизнеса получать кредиты под залог интеллектуальной собственности. Это будет выгодно государству, у которого в данном случае появляется возможность выровнять интересы, ослабив поддержку на развитие инновационной сферы малого бизнеса. Министерством экономики и Государственным комитетом по науке и технологиям осуществляется подготовительная работа по созданию Ассоциации субъектов инновационного предпринимательства и инфраструктуры, представляющей интересы малого и среднего инновационного предпринимательства, а также субъектов инновационной инфраструктуры и иных организаций, оказывающих содействие инновационной деятельности в Республике Беларусь.

Целью деятельности Ассоциации предполагается защита и продвижение коллективных интересов сектора инновационного предпринимательства и инфраструктуры. При этом задачами объединения станут координация и организация взаимодействия субъектов инновационного предпринимательства и инфраструктуры, представление их общих интересов на уровне органов государственного управления, создание условий для появления кооперационных и интеграционных связей между ее членами, зарубежными и отечественными партнерами, содействие развитию частно-государственного партнерства в сфере научно-технической и инновационной деятельности. Малые и средние предприятия привлекательны для инвестирования капитала. Причем развитие малого и среднего бизнеса имеет ряд преимуществ:

- происходит создание новых рабочих мест – около 2/3 рабочих мест ежегодно создается за счет мелкого предпринимательства, поэтому малый бизнес помогает выживать в трудные времена и способствует ослаблению социальной напряженности в обществе;
- создается высокая эффективность капиталовложений, например, в американском малом бизнесе (технологическом секторе) она почти в 9 раз выше, чем в сфере крупного предпринимательства, а в последнее время в США почти 55 % всех инноваций были созданы именно в этом бизнесе. В малых фирмах внедряется в 17 раз больше нововведений и разработок, чем в крупных предприятиях. В целом на Западе на технологический сектор приходится до 60 % от общего объема малого бизнеса;
- обеспечивается самокупаемость бизнеса и прибыльность, поскольку малый бизнес зарабатывает больше крупного, например, в условиях экономического кризиса в Германии малое предпринимательство оказалось прибыльным (в 2009 г. рост составил 1 % и успешными были фирмы с числом сотрудников до 10 человек);
- присутствует заинтересованность и активность работников, поскольку они чувствуют себя собственниками, а это кардинальным образом меняет отношение к труду и бизнесу;
- гибкость к рыночным преобразованиям, стремление к обеспечению конкурентоспособности, чтобы преуспевать;
- мобильность, способность проникать в незаполненные ниши, действуя по известной формуле: «Найди то, что надо потребителю, создай это и расскажи об этом как можно большему количеству потребителей»;

- глубокая специализация и востребованность производимых товаров и услуг;
- быстрая окупаемость и возможность начать бизнес с малым стартовым капиталом;
- хорошее качество продукции и услуг для того, чтобы выдержать конкуренцию по сравнению с крупными предприятиями;

- более полно используется интеллектуальный потенциал работников. Ведь знание не возникает само собой, оно появляется после того, как человек, изучив новую информацию, находит способ использовать ее в практической деятельности. В этот момент информация трансформируется в знания, которые, применив на практике, в совокупности с потенциальными способностями работника, формируют человеческий капитал;

- хорошие предпосылки для интеллектуального труда – когда есть достаточный материальный стимул сотрудника, чтобы не думать о деньгах, и он получает удовольствие от процесса развития своего интеллекта, делая вклад в формирование интеллектуального капитала организации, получая и преумножая свои знания и принося дополнительную прибыль фирме;

- создание единого группового знания путем умения работать в команде и выталкивать организацию вперед по пути ее развития.

### **Заключение**

Таким образом, современное развитие малого и среднего бизнеса диктует необходимость установления равновесия между финансовой и нефинансовой частью (интеллектуальным капиталом). Именно последняя становится новым источником богатств, ведь в малом предпринимательстве экономический потенциал формируется не только имущественным и финансовым потенциалом, но и интеллектуальным. Развитие интеллектуального потенциала – это процесс качественного совершенствования и расширения объемов интеллектуальных ресурсов организации для формирования ее конкурентоспособности и стратегических преимуществ. Главным аспектом управления развитием интеллектуального потенциала является обеспечение комплексного взаимодействия элементов интеллектуального капитала – человеческого, организационного и потребительского. В процессе их взаимодействия можно получить определенный эффект, но не прямо пропорциональный величине каждой из этих составляющих, поэтому на практике нужно инвестировать в каждую из них не по отдельности, а в комплексе, что будет создавать синергетический эффект.

### **Литература**

1. Филобокова, Л. Ю. Экономический потенциал малого предприятия и методика его оценки / Л. Ю. Филобокова // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 3.
2. Social Responsible Enterprise Restructuring // UNDP. – 2012. – November 16.
3. Малый и средний бизнес в Украине и мире [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.health-island.net/ukraine/business\\_ukraine/](http://www.health-island.net/ukraine/business_ukraine/). – Дата доступа: 05.11.2012.
4. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2012 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – 484 с.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2012 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – 634 с.
6. Государственное регулирование предпринимательством и малым бизнесом / С. А. Пелих [и др.] ; под общ. ред. проф. С. А. Пелиха ; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск : Право и экономика, 2010. – 230 с.

*Получено 07.12.2012 г.*