

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ТРУД КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Виталий Андреевич Шумаев, д. э. н., проф., проф. кафедры менеджмента и маркетинга

Тел. 8-915-047-48-52, e-mail: vashumaev@mail.ru

Московский университет им. С. Ю. Витте

<http://muiv.ru>

Владимир Николаевич Миронов, рук. группы

Тел. 8-915-047-48-52, e-mail: vnmiroнов@mail.ru

Фирма «Трансконтакт» (Нижний Новгород)

<http://tranco.nnov.ru>

Показан опыт зарубежных стран по управлению приоритетным развитием, стимулированию интеллектуального труда и регистрации интеллектуальной собственности, который рекомендуется использовать в управлении развитием экономики России

Ключевые слова: Управление, развитие, стратегия, приоритеты, интеллектуальный труд, интеллектуальная собственность

В XX век Россия входила экономически вполне благополучным государством: развивались различные ремёсла, мануфактуры, машиностроение, авиация, судо- и автомобилестроение, производство вооружений, фундаментальная и прикладная наука. В Европу экспортировались не только сельхозпродукты, но и текстиль, паровозы, пароходы, двигатели, станки, разнообразное оборудование. С переходом России к рыночной экономике потребовалось восприятие мировых принципов хозяйствования, институционально-рыночных преобразований, диверсификации производства, включения интеллектуального ресурса в общехозяйственный механизм. Однако это восприятие происходит недостаточно системно и комплексно, поскольку сказывается тяготение к «особому пути», без учета анализа, обобщения и использования рационального опыта развития 200 стран мира.



В. А. Шумаев

В настоящее время происходит интеллектуальное развитие мировой экономики, эволюционно сменяющее территориально – сырьевой передел. И в этом процессе наибольшие выгоды приобретают те государства и территории, где интеллектуально-информационные ресурсы используются так же интенсивно, как и материальные, энергетические или финансовые ресурсы. Учитывая это, еще в октябре 2004 г. на заседании Совета Федерации Президент России В. В. Путин поставил задачу ускоренного повышения удельного веса науки в объеме валового национального продукта (ВВП).

Из всех народнохозяйственных ресурсов – земля и недра, энергия, недвижимость, материально-технические и финансовые ресурсы, продукция и услуги, именно ИИП, не имеет физических ограничений и не только возрастает сама, но и наращивает полезные эффекты содержащих её других видов ресурсов, продукции и услуг, в том числе в управлении. То есть информация, знание и умение, содержащиеся в продукции, составляют интеллектуальную ёмкость производства и дают наибольший экономический эффект, представляя наивысшую коммерческую ценность.

Известно, что темп роста экономики зависит от фондоёмкости и интеллектоёмкости производства, то есть, повысить ВВП можно либо увеличением фондоёмкости, либо увеличением уровня знаний и умений, либо увеличением того и дру-



В. Н. Миронов

гого. В развитых странах отдают предпочтение второму пути – преимущественному повышению наукоёмкости – информуюёмкости производства и управления при сдерживании роста фондоёмкости. Корпорации США 30-50% прибылей получают от реализации продукции, появившейся на рынке в течение последних пяти лет.

Вхождение России в единое мировое экономическое пространство предопределяет и её включённость в единую международную систему отношений в области использования интеллектуальной и информационной продукции и организации трансфера технологий. Поставленная Президентом России задача увеличения роли науки в экономическом развитии страны обязывает как можно полнее использовать многолетний мировой опыт организации научно-технического и технологического развития.

Этот опыт характеризуется следующим. Так, через экономические кризисы и разрухи прошли многие страны, в том числе ныне благополучные (США 30-х годов, Германия и Япония 50-х, Испания, Китай, Гонконг, Южная Корея...). И при всем разнообразии своих экономических укладов, все они достаточно быстро преодолевали спад примерно одинаковым способом: созданием государственных приоритетов развитию собственного производства и интеллектуальных ресурсов. Подчеркнем: не просто роста объемов и фондоёмкости, а приоритетам качественному развитию, росту интеллекта – и информуюёмкости производства, менеджмента и социальной сферы. При этом всегда имеет место сложение векторов (вектор развития $V = D + M$) непосредственного государственного регулирования (D) и рыночных механизмов саморазвития (M). Эффект непосредственного управления определяется отношением D/M .

В «чистом виде» ни «директивная» (когда $\rightarrow 90^\circ$), ни «стихийно-рыночная» (при $\rightarrow 0^\circ$) схемы оказываются не жизнеспособными. В цивилизованных странах с развитой демократией горизонтальный вектор «интеллект – рынок – экономика» соизмерим с вертикальным вектором «рефлексия – директива – политика». В авторитарных же режимах превалирует второй вектор, причем часто он направлен вниз. Итоги нисходящего процесса общеизвестны.

Во всех развитых странах (именно поэтому и развитых) значение интеллектуальной продукции как источника прогресса не только признаётся, но и стимулируется. Любое государство во все времена богатеет трудом компетентных творцов, а потому и содействует их процветанию, препятствуя становлению «диктатуры посредственности». Вся законодательная и нормативно-правовая конфигурация там построена по принципу «если ты умный и умелый, то тебе не дадут стать бедным». Этим обусловлена и «утечка мозгов» из стран, где наука, культура и образование являются как бы второстепенными для государства. Исключение науки как непосредственной производительной силы из народнохозяйственного оборота привело к тому, что по своим социальным показателям Россия за исторически короткий срок переместилась в число отсталых стран мира. Примерное сопоставление уровня оплаты «живого» труда в структуре цены продукции в развитых странах составляет 15%, а в отсталых странах – 40%.

При присоединении России в ВТО разрыв между ценами на продукцию (приближающимися к мировым) и уровнем зарплаты, в первую очередь за интеллектуальный труд (остающейся одним из самых низких в мире) неизбежно возрастёт ещё на порядок, что вообще лишит нашу страну конкурентоспособности, возможности самостоятельного развития и социального прогресса.

Следует отметить, что в развитых странах имеются государственные стратегии (комплексные национальные программы) научно – технического и технологического развития [1]. Заметим, в России утверждено более сотни федеральных и ещё больше региональных «целевых программ», но большинство из них не являются комплексными с точки зрения увязки законодательных, институциональных, нормативных, кадровых, материально – технических и финансовых ресурсов и поэтому не выполняются в полной мере. В США же – всего порядка 20 федеральных программ, в Японии – менее 10, но в каждую вовлечены десятки крупных, сотни средних и тысячи мелких фирм.

Управление НТП в развитых странах – составная часть государственной экономической политики. Оно проявляется в разных формах (налогово-кредитная система, система госфинансирования, антимонопольное законодательство, государственные субсидии в сфере НИОКР и развития системы научно-технической информации). Так, в США ещё в 70-е годы под эгидой президента Р. Рейгана была введена 25-миллиардно-долларовая федеральная программа развития НИОКР и качества продукции, которую апробировали почти 10 лет (Комиссия У. Макгрудера, Национальный научный фонд и Национальное бюро стандартов). Эта программа намного шире начавшей действовать в СССР в 80-х годах системы стандартов по разработке и постановке продукции на производство (СРПП серий ГОСТ 15 и ГОСТ В15, отраслевые стандарты (ОСТы) СРПП, ныне почти забытые) и включала в себя, также развитие системы научно-технической информации и стандартизации, систему взаимоотношений заказчиков, разработчиков, поставщиков комплектации, изготовителей и потребителей высокотехнологичной продукции, систему передачи научно-технических достижений из оборонных отраслей в гражданские, организационно-экономические методы стимулирования высокого технического уровня и качества продукции. Президент Б. Клинтон начал своё правление с аналогичной программы, при нем модернизировали её с учётом конверсии и новой промышленно-структурной политики. И сейчас в США продолжается процесс ужесточения государственных административных правил и норм, регулирующих ускорение НТП. Американский экономист Дж. Гэлбрейт подчёркивает, что все выдающиеся достижения промышленного комплекса являются результатами государственного планирования. «Космические корабли, – утверждает он – никогда не устремились бы к Луне, если бы их создание зависело только от рынка» (Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М.: 1976.). Указанные проблемы программно – целевого управления НТП, а также программы качества, стандартизации и информатизации на 50% являются прерогативой государства, поскольку в принципе не решаются в рамках какой-либо одной отрасли или региона. Таким образом, «запад медленно, но неуклонно устремлён к максимальной управляемости экономики, то есть к централизации и плановости, поскольку перепроизводство, стихия в экономике – это беда для общества, вынужденного впустую тратить ресурсы и труд».

Взаимодействие научно-технической и производственной сферы происходит в мире по общепринятым правилам и регламентам. Соблюдается главный закон: либо фирма или страна работает по мировым регламентам, либо выталкивается из международного бизнеса. Эти регламенты за рубежом строго контролируются на всех уровнях соответствующей компетенции – корпоративном, региональном, федеральном, межгосударственном.

В основе планирования и управления любым бизнесом лежит программно-целевой подход. Объектом бизнес-планирования является не отдельное предприятие, а комплексная целевая программа развития определённого сектора НТП. Подготовка и постановка на производство любой потенциально-конкурентоспособной инновационной продукции организуется по стандартной сетевой схеме «исследование – разработка – производство – реализация», т.е. по жизненному циклу продукции, закреплённой в международных стандартах ИСО серии 9000. «Выпадение» из цикла хотя бы одного компонента автоматически лишает инвестиционный проект структурной законченности, а значит, и убедительности для потенциального инвестора или контрагента по кооперации. Кроме того, упущение любого звена порождает серьёзные риски. Так, при недостаточном изучении информации о конъюнктуре рынка оправданность проекта вообще сомнительна. При недостаточной информации об изделиях – аналогах невозможно говорить о создании более совершенных образцов. При плохой патентной проработке есть риск нарушить законодательство о промышленной собственности той или иной страны, что чревато гигантскими штрафами. При раскрытии своих «ноу-хау» без патентной защиты (без лицензионного соглашения) может сильно пострадать сам разработчик: конкурент вправе «даром» использовать ваш замысел, превзойти его и организовать прибыльный бизнес уже без вашего участия и доли в прибыли. При несоблюдении государственных и международных стандартов невозможна

сертификация продукции, а значит, и её легальный выход на рынок. При слабой собственной рекламе вас просто не знают на рынке. При отсутствии авторитетной экспертизы ни один банк не вступит в переговоры о кредите и т.п.

Суть современной структурно-промышленной и научно-технической политики – перенос вектора предпочтений из правой части схемы (установившееся производство) в центральную и левую (научно-инженерное обеспечение, накопление и коммерциализация ноу-хау, инжиниринг, сертификация, т.е. «интеллектуальная накачка» проекта). В США, например, расходы на маркетинговую, аналитико-подготовительную, конструкторско-технологическую, организационную и сертификационную проработку составляют до 40% стоимости программы [1].

В странах с развитой оборонной промышленностью имеются государственные регламенты и механизмы стимулирования передачи научно – технических достижений из оборонных отраслей в гражданские и освоения последними передовых технологий.

Следует с сожалением констатировать, что в российской промышленности сейчас цикл «разработка – производство» оказался разорванным. Общегосударственный регламент взаимодействия заказчика, разработчика и изготовителя новой продукции (аналогичный, практикуемому за рубежом и имевшийся до 1991 г. в ряде наших оборонных отраслей) отсутствует. Вопросы развития собственно производства, снабжения и сбыта решаются каждым предприятием индивидуально, на свой страх и риск. Вопросы «выживания» академической и вузовской науки находятся в ведении разных министерств. Что же касается сферы непосредственно конструкторско-технологической и испытательно-сертификационной подготовки производства – главной базы для создания конкурентоспособной техники и осуществлявшейся ранее отраслевыми НИИ и КБ (а их в стране сотни) – то они как бы просто «выброшены» из поля зрения и министерств, и предприятий-изготовителей, и финансовых органов. Документация академических НИИ и вузов (обзоры, отчёты, обследования, протоколы исследований, рекомендации и т.п.) для изготовления серийной продукции, как правило, недостаточна. Ни одна из действующих в стране систем стандартов не содержит чётких критериев и требований по использованию в НИ-ОКР имеющейся в мире научно-технической информации и обеспечению высокого научно-технического уровня разработок. Многие стандарты Системы разработки и постановки продукции на производство – СРПП (ГОСТ15 для гражданских отраслей и закрытые ГОСТ В15) либо отменены, либо их действие не возобновлено стандартами РФ, к тому же и те, и другие не учитывают рыночных организационно-экономических схем и не доработаны под требования ИСО 9000 и схем UNIDO. В то же время многочисленные западные «консультанты» навязывают российским разработчикам и изготовителям совсем не такие схемы технологических бизнес-планов и инвестиционных проектов. Они рекомендуют нам такие, по которым можно получить от российского предприятия максимум информации (организационной, экономической, технологической и др.) для последующего устранения российских конкурентов из мировых рынков.

Подобная неупорядоченность и разноречивость в требованиях к новой продукции является серьёзным препятствием в реалистичном обосновании программ технологического развития, как для инвесторов, так и для государственных органов при принятии решений о целесообразности госбюджетного финансирования той или иной федеральной или региональной программы (на конкурсной основе большое значение в принятии решений по реализации того или иного проекта имеет схема цивилизованного взаимодействия разработчика проекта, экспертного и инвестиционного звеньев, изготовителя продукции и местных и федеральных властей). Изготовитель заинтересован в выгодном для себя соотношении затрат и прибыли, органы власти – в получении максимальных поступлений в бюджеты, разработчик – в том, чтобы сохранить авторство и получить свой процент «роялти» при реализации проекта (размер «роялти» может составить порядка 10% прибыли при реализации проекта). Эксперту важно показать свой профессиональный уровень, от которого (по крайней мере, так принято за рубежом) зависит не только его престиж и го-

норар, но и мера ответственности по данному проекту. (К настоящему времени у нас «экспертов» и «консультантов» (причём без специального образования и профессионального опыта) больше, чем собственно изобретателей и разработчиков, причём цель большинства посредников по интеллектуальной собственности – не столько помочь автору, защитить и внедрить разработку, а выявить ноу-хау и «протолкнуть» идею уже как бы от себя (а автора «кинуть») или в лучшем случае расплатиться с ним сотней долларов там, где можно рассчитывать (по мировой практике) на миллионы долларов) [1].

Самым главным стремлением в период рыночной экономики у большинства стало стремление быть собственником: жилья, денег, предприятий, земли, произведений искусства... Но ведь любая продукция (будь то одежда, дом, мебель, автомобиль, завод, косметика и др.), прежде чем стать собственностью (неважно – гражданина или государства) сначала придумывается, конструируется, испытывается учёными и инженерами и воплощается руками рабочих. Если в купле-продаже материальных объектов (материальных активов) оценки продавца и покупателя рано или поздно приходят к какому-то общему знаменателю, то интеллектуальная продукция (нематериальные активы), которая во всём «остальном мире» считается самым ценным товаром, в нашей стране до сих пор не получила должной оценки.

Приведем типичные примеры. Завод продаёт изготовленную им продукцию (бывает, что и на экспорт) и, естественно, получает прибыль и средства на собственное развитие. А о НИИ и КБ, о конструкторах и технологах, по документации которых изготовлено изделие и комплектация, никто и не вспомнит. Как получили они когда-то много лет назад рядовую «инженерскую» зарплату за данную НИР или ОКР, так и ни на что больше претендовать не могут. Документация передана заводу по акту, и теперь именно завод как бы является «собственником» и может по этой документации выпускать и реализовывать серийную продукцию годами, не делясь с какими-то там «интеллектуалами». В результате собственником документации может считаться кто угодно, и фактически это чаще всего завод – изготовитель.

Другой пример. Специалист разработал новую эффективную конструкцию, технологию или материал, обещающие большую прибыль в масштабах области или даже страны в целом. Но разработка, естественно, первоначально выполняется лишь в эскизах, расчётах, макете или экспериментальном образце. Чтобы довести идею до серийного производства и сбыта, нужна целая цепочка серьёзных работ по подготовке производства и стандартному оформлению рабочей документации, проведению испытаний, унификации и сертификации, обязательному согласованию с десятками надзорных органов и, наконец, по экспертизе и обоснованию финансовых средств на освоение новой продукции или осуществление инвестиционного проекта. Вот именно это «мотание» по чиновникам всех мастей оказывается для инноватора концом его творения. В результате инноватор, инженер оказываются не только нищими, а хуже – потерявшими веру в здравый смысл, в справедливость и в государство.

А вот как срабатывает здравый смысл за рубежом. Во всём мире любой интеллектуальный продукт имеет собственника. Статья, книга, рукопись, публичный доклад, изобретение и другие охраноспособные решения имеют автора. Соответствующие законы, хотя и не достаточно совершенные, есть и в России. В научно-технических отчётах, конструкторско-технологической и любой другой технической документации обязательно указывается её разработчик. Воспроизведение, использование и передача данного документа третьим сторонам возможны только с разрешения владельца – (такой-то фирмы).

Техническая информация охраняется не менее строго, чем плановая и финансовая. Документация передаётся в производство не по расписке архива «передан-принял», а только на правах ноу-хау, по лицензионному договору, в котором оговаривается вознаграждение (роялти) авторам документации в течение всего срока реализации разработанных изделий (это может быть и десять, и двадцать лет, возможна единовременная выплата

та, а размер роялти – до 10% прибыли от продажи). Вот на эти средства и живут зарубежные учёные и инженеры, причём значительно лучше, чем в нашей стране.

За рубежом ни на одной фирме не допускается свободное посещение производственных цехов работниками других цехов даже этой же фирмы, не говоря уже о представителях других фирм и тем более зарубежных! Любые переговоры о каком-либо техническом или экономическом проекте не начинаются без предварительной проверки статуса собеседника и без подписания «протокола о намерениях» и «протокола о конфиденциальности». Конечно, можно подписать что угодно и не выполнять подписанное. Но в «остальном мире» подобные случаи тщательно отслеживаются и «потерявший лицо» навсегда вылетает из приличного общества и бизнеса.

Таким образом, главным содержанием экономического прорыва России в мирохозяйственные связи являются не только и уже не столько институционально – рыночные и монетаристские преобразования, сколько активизация потенциала реального сектора. В первую очередь нужно заинтересовать инженерно-технических работников, учёных, конструкторов в результатах своего труда, в научно-техническом прогрессе, в техническом творчестве. Это поможет России вернуться в разряд интеллектуально и производственно развитых стран. Иначе её ждёт участь сырьевого придатка других стран.

Литература

1. *Миронов В. Н.* Россия должна вернуться в разряд интеллектуально ведущих стран / В. Н. Миронов // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2004, – №№ 11 и 12.
2. *Шумаев В. А.* Знания и интеллектуальный труд как базис развития экономики / В. А. Шумаев // Механизация строительства. – 2011. – № 11(809). – С. 32-35.

INTELLECTUAL WORK AS BASIS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY OF RUSSIA

This article shows experience of foreign countries on management of priority development, stimulation of intellectual work and registration of intellectual property which is recommended to be used in management of development of economy of Russia.

Keywords: Management, development, strategy, priorities, intellectual labour, intellectual property

***Yury Semenovich Rudenko**, the Doctor of Pedagogics, The Professor the Vice-president on educational activity - first the pro-rector of the Moscow University of S.U.Vitte*

***Vladimir Nikolaevich Mironov**, Head of Department «Transkontakt» Company (Nizhniy Novgorod)*

***Vitaly Andreevich Shumaev**, the Professor of Moscow University of S.U.Vitte, the Doctor Economics*