

**ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ РЕГИОНА**

Некрасов В.И., Орлова Н.Ю.

Значимость промышленной политики развития хозяйственных комплексов региона становится все более актуальной в условиях социального прогресса. При этом особая роль в развитии региональной экономики отводится использованию интеллектуальных ресурсов в производстве конкурентоспособной продукции. Статья посвящена анализу проблем и механизмов формирования промышленной политики региона, определению приоритетных направлений стратегии развития хозяйственных комплексов региона.

Необходимость философского, социального и экономического осмысления гармонизации промышленной политики хозяйственных комплексов обусловлена влиянием социального прогресса на общие тенденции интеграционного развития мира, социальные и экономические трансформации. В научных исследованиях стратегический ориентир в социокультурной динамике необходимо рассматривать через социальный прогресс, в основе которого лежит закон возрастания стоимости свободного времени.

Под *социальным прогрессом* понимается качественное обновление социально-экономических отношений на определенных этапах общественного эволюционного развития. Социальный прогресс характеризуется критериями – транспортным развитием, наличием альтернативности, увеличением стоимости времени, качеством уровня жизни или индексом человеческого развития – ИЧР (продолжительностью жизни, процентом грамотности взрослого населения, реальным валовым доходом на душу населения), уровнем информационного обеспечения.

Понятие социального прогресса базируется на основных теориях социологии: а) социального обмена, б) структурно-функционального анализа; в) социальных конфликтов; г) теории социально-психологических ролей. Так, теория социального обмена строится на том, что любой человек, вступая во взаимоотношения, начинает решать вопросы обмена, удовлетворяя индивидуальные и общественные потребности.

Социальный обмен – это специфический тип ассоциации, включающий действия, которые зависят от получаемых от других вознаграждений и которые заканчиваются при прекращении ожидания этих вознаграждений. Линия поведения в процессах обмена всегда направлена на ожидание вознаграждения (поиск вознаграждения минус цена = выгода).

Социальный прогресс всегда ориентируется в практическом плане на гармонию хозяйственной деятельности. *Гармония хозяйственной деятельности рассматривается нами как взвешенная совокупность необходимости, целесообразности и рациональности.*

Ключ гармонии как необходимости отражает следующую сущность – от единого к слиянию, затем к связи, стройности, равновесию, организации и соразмерности. *Ключ гармонии как целесообразности* отражает такую сущность – от единого к соразмерности, затем к организации, равновесию, структурной стройности, функциональным связям и организационным слияниям. *Ключ гармонии как рациональности* отражает следующую сущность – от единого по времени настоящего явления (оперативное управление) к комплексному рассмотрению явления (тактическое управление), а затем к ин-

тегральному рассмотрению явления (стратегическое управление). Сущность гармонизации хозяйственной деятельности проявляется в эффективности промышленной политики.

Необходимость, целесообразность развития промышленной политики

Промышленная политика, как созидательная защита интересов в рамках общеэкономической политики, связана всегда с проведением инновационной, инвестиционной и структурной перестройки промышленного производства. Если макроэкономическая политика главной целью имеет финансовую стабилизацию хозяйства, то промышленная политика – экономический рост при динамичном изменении структуры и повышении эффективности промышленного производства, конкурентоспособности продукции. Реализация промышленной политики ведется через косвенные методы государственного регулирования эффективного промышленного развития (но иногда – прямого регулирования), устранение всех препятствий для экономического роста, если они не устранимы естественным ходом событий.

Конечно, промышленная политика должна способствовать реализации модели "созидательного разрушения", что в условиях рыночной экономики означает расширение и создание новых рынков, выход на конкурентоспособный уровень производства, увеличение доходности предприятий, обеспечение их лидирующей роли на рынке промышленных товаров и услуг, получение сверхприбыли за счет временной монополии по сравнению с другими конкурентами в результате предложения "суперпродукта".

Рассматривая историю этого вопроса, следует отметить, что произошла эволюция промышленной политики. Когда-то промышленная политика во многом была связана с прямым регулированием государством. В результате нарастающих процессов приватизации эволюция проходила в направлении перехода от прямых методов регулирования промышленного развития со стороны государства к косвенным методам на основе промышленной политики. По мере вызревания рыночной экономики постепенно отпадает необходимость создания сложных бюрократических структур в целях детального регламентирования промышленной политики.

Промышленная политика должна решать следующие основные проблемы (по классификации Европейской экономической комиссии):

- 1) реформы в области нормотворчества и развития законодательства (проблемы либерализации, дерегулирования; социальное, трудовое и промышленное законодательство; финансовый инжиниринг, приватизация);
- 2) политика в конкретных промышленных секторах (перестройка, закрытие и конверсия оборонных отраслей промышленности, поддержка мелких и средних предприятий, поддержка высокоприоритетных отраслей);
- 3) занятость и производительность;
- 4) инвестиции в материальные активы (промышленность, транспортная инфраструктура, связь);
- 5) инвестиции в нематериальные активы (промышленные исследования и разработки, передача технологии; подготовка кадров, в том числе управленческих; повышение качества, экологически чистые технологии; развитие стандартизации и статистики);
- 6) политика в области конкурентоспособности и конкуренции (на внутреннем рынке; развитие экспорта и либерализация торговли);
- 7) международные инвестиции;
- 8) экологическая политика, промышленная экология;
- 9) промышленные аспекты энергетической политики;

- 10) политика регионального развития;
- 11) промышленное сотрудничество между развитыми странами и странами, находящимися на переходном этапе;
- 12) специфические аспекты промышленного развития стран, находящихся на переходном этапе.

Главная беда и промышленности, и экономики в целом – очень слабая институциональная основа всех преобразований. Она очень отстала. Многие элементы институциональной базы предыдущей модели развития устарели, в то же время необходимые новые элементы не созданы.

Основные проблемные ситуации при формировании новой промышленной политики России

1. Большие темпы роста российской экономики во многом обеспечены высокими мировыми ценами и наращиванием физических объемов экспорта сырья. Хотя в последние три года появились мощные рыночные институты поддержки диверсификации экономики (банки, страховые компании и пенсионные фонды), но отсутствуют достаточные залоговые у большинства компаний обрабатывающего сектора, владельцев перспективных технологий.

2. Пока сохраняется пассивная роль государства в отраслях обрабатывающей промышленности и высоких технологий в России; успех будет зависеть от того, успеет ли уже обладающий денежным ресурсом крупный бизнес развить это направление, или оно исчезнет под мощным конкурентным давлением непрерывно обновляющегося качественного импорта.

3. Термин "промышленная политика" многими воспринимается плохо. Виной тому – крайне неудачное наполнение этого термина конкретными мерами в 90-х годах. Были и попытки противопоставления промышленной политики проводимым в стране рыночным реформам. Дело, конечно, не в терминах, а в содержании политики. Если реализуются неразумные меры, то это дискредитирует любую политику, как ее ни назови – "политика повышения национальной конкурентоспособности", или "промышленная политика", или как-либо еще.

4. Сформулированная промышленная политика государства безусловно лучше, чем индивидуальный лоббизм по проектам, полностью скрытым от общественной экспертизы и контроля, когда успешными оказываются не наиболее конкурентоспособные компании, не компании перспективных отраслей, а те, которые имеют мощный лоббистский потенциал.

5. Под промышленной политикой подразумевается набор конкретных проектов в сфере промышленности и ее инфраструктуры, отобранных государством на основании четких критериев и реализуемых бизнесом при определенном содействии государства, либо как узконаправленные меры государства по развитию отраслей (видов бизнес-деятельности) в промышленности, либо реализуемые государством меры общеэкономического характера, способствующие развитию промышленности в целом.

Три главных принципа новой промышленной политики:

- отталкиваться не от чиновничьих пристрастий и не от успешных отраслей за рубежом, на которые якобы надо "равняться", а от потребностей отечественного бизнеса, помогая активно расти тому, что уже себя проявило;
- активная, стимулирующая государственная политика в отношении одних видов бизнеса не должна осуществляться за счет других. Так, развитие обраба-

тывающих отраслей промышленности и высокотехнологичных производств не должно приводить к угнетению сырьевых;

- принципиально важным является корректное определение критериев отбора поддерживаемых проектов. Регламенты принятия соответствующих решений должны быть предельно жесткими, прозрачными и не зависеть от собственных интересов чиновников. Нельзя допускать "раздачи" бюджетных денег в соответствии с кулуарно отобранными приоритетами. Это приведет лишь к потере средств и дискредитации политики.

Реализация названных принципов позволяет избежать повторения ошибок в проведении промышленной политики при: а) доминировании "ведомственного подхода"; б) идеологии "догоняющего импортозамещения"; в) избыточном бюджетном перераспределении ресурсов в отраслях.

О конкретном содержании мер новой промышленной политики

А. По направлению выбора конкретных проектов. Цель этой группы мер – обеспечить прямое воздействие государства на заданные сроки и поддержку конкретного бизнеса на конкретной территории.

Первым приоритетом является поддержка экспорта, но не сырьевого, который и так достаточно неплохо развит, а экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Второй рыночный приоритет – создание импортозамещающих производств. Механизм: государство уточняет статистику импортируемых товаров, ранжирует их по объему закупок, предлагает импортерам каждого товара определиться с возможными формами участия в создании импортозамещающего производства, а также предлагает различным банкам поучаствовать в кредитовании проекта. Оценка экономической эффективности проекта должна происходить уже без участия государства. Однако вопросы территориального размещения и логистики снова требуют подключения государственных и муниципальных органов.

Описанные рыночные механизмы отбора проектов для поддержки в рамках промышленной политики могут быть дополнены такими принципами обеспечения: а) мультипликативного эффекта за счет роста ориентированного экспорта или импортозамещающей продукции, что приводит к росту смежных производств; б) возможности дальнейшего расширения в перспективе; в) увеличения занятости в районах с высокой безработицей.

Б. По направлению развития определенных видов бизнеса в промышленности:

- поддержка развития промышленной инфраструктуры (строительство железнодорожных, трубопроводных, автодорожных транспортных систем, сетей связи и пр.); государству необходимо увеличить активность в создании/строительстве специальных инфраструктурных ячеек (например, технопарков) для последующего их использования внедренческими предприятиями, обладающими перспективными технологиями. Необходимо доленое финансирование малобюджетных инновационных проектов, поддержка инвесторов за счет предоставления гарантий, развитие лизинга уникального научного оборудования;
- в сфере использования политики закупок в интересах развития промышленности необходимо: а) повышать уровень требований государственных заказчиков к закупаемой продукции в целях предоставления гарантированного спроса отечественным предприятиям, обеспечивающего им время для "под-

тягивания" качественных параметров их товаров до импортных аналогов; б) ужесточать контроль за инвестиционной деятельностью "естественных" монополий, путем расширения конкурсов на закупки оборудования, особенно отечественного производства; в) распространять практику электронных торгов.

Необходимо активное использование технического регулирования как элемента промышленной политики, путем подготовки технических регламентов, обязательных требований по безопасности продукции и эксплуатации производственных комплексов, повышения конкурентоспособности товаров; следует создавать и поддерживать банк данных инновационных проектов и единую национальную систему учета научно-технических результатов; выделить средства для страхования рисков внедрения нововведений; способствовать созданию региональных корпораций развития со смешанным капиталом, осуществляющих инвестиционные проекты в основном в высокотехнологические объекты.

В сфере защиты прав собственности необходимы: а) защита интересов добросовестных приобретателей (следует установить универсальный срок исковой давности в три года по всем сделкам, включая ничтожные, а также по всем уголовным и административным статьям, связанным с этими сделками); б) государство должно внести необходимые уточнения в инвестиционное законодательство с целью практической реализации института "гарантий" (предоставление инвесторам по долгосрочным проектам гарантий от неблагоприятного изменения налогового и экономического законодательства, законодательства о пользовании недрами, цен и тарифов).

В сфере антимонопольной политики. В условиях глобализации и ужесточения международной конкуренции в работе антимонопольных органов акцент должен быть смещен с выдачи разрешений на слияние компаний и концентрацию капитала к противодействию злоупотреблениям монопольным положением. Следует устранить какие-либо запреты на объединение компаний, на создание холдингов, а сведения о них направлять в антимонопольные органы в уведомительном порядке.

В сфере прогнозирования. Система государственного прогнозирования должна искать точки прорыва, преодоления нынешнего инерционного развития, определять будущие наиболее выгодные рынки, перспективы развития спроса и технологий, проводить анализ рисков и т.п. Она должна подсказывать, где нужно концентрировать ресурсы.

Интеллектуальный капитал в гармонизации хозяйственных комплексов

Хозяйственные комплексы, по нашему мнению, представляют собой организационный дизайн, т.е. собой целостную взаимосвязанно действующую организационную модель на основе совокупности производственных систем и их инженерных, экономических, социальных, информационных и экологических инфраструктур.

Современные тенденции развития мировой экономики, усиление роли интеллектуальных и информационных ресурсов в производстве конкурентоспособной продукции привели к тому, что знания превратились в один из основных факторов создания новой стоимости. Речь идет о нефинансовых сторонах деятельности, о неосязаемых активах компании, включая деловую репутацию. Изначально проблема оценки неосязаемых факторов возникла в информационно насыщенных компаниях, у которых объем материальных активов невелик, а интеллектуальный потенциал высок. Инвесторы не были склонны вкладывать средства в подобные компании, и перед менеджерами встала задача расчета величины их неосязаемых активов и доведения ее до инвесторов с тем, чтобы создать более адекватную картину деятельности компании и ее перспектив [1].

Современные представления о неосязаемых факторах производства новой стоимости воплощаются в понятии "интеллектуальный капитал". Менеджеры, управляющие стоимостью компаний, практически едины в своем мнении относительно названия этого явления, его содержания, а также в том, что современная бухгалтерия не в состоянии учитывать эти новые активы (компетентность сотрудников, отношение клиентов, компьютерные и административные системы, базы данных и др.) [1]. Некоторые исследователи даже утверждают, что для учета *интеллектуального капитала* требуется новая финансовая и управленческая концепция. Финансисты же ведут дискуссии о том, стоит ли изменять традиционные бухгалтерские термины (*нематериальные активы*, деловая репутация), а также о возможности стоимостной оценки нового показателя, его учета и отражения в отчетности. Необходима систематизация используемых в настоящее время подходов к определению понятия интеллектуальных активов (интеллектуального капитала), их структуры, а также взаимосвязи и различия между ними.

Интеллектуальный капитал во многом схож с физическим. Оба капитала возникают как результат вложения ресурсов (денег, материальных средств, знаний, квалификации) для производства товаров и услуг. Оба капитала приносят своему обладателю доход и подвергаются моральному износу, причем интеллектуальный капитал даже в большей степени (обесценивается и программное обеспечение, и любые знания). Оба нуждаются в "ремонте", т.е. требуют затрат на свое поддержание. В то же время между ними наблюдаются и различия (представлены в табл. 1).

Различные модели и теории интеллектуального капитала представляют собой обобщение практики управления факторами стоимости в конкретных компаниях, и это в настоящее время признается и исследователями, и практиками. По этой причине каждая модель уникальна и отражает специфику своей компании.

Таблица 1

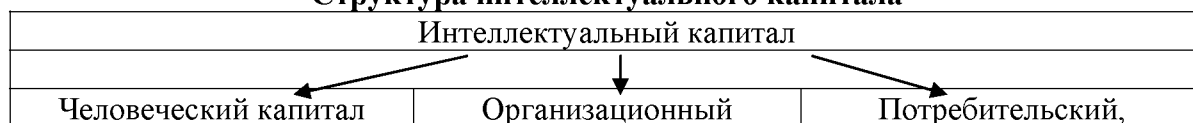
Различия между физическим и интеллектуальным капиталом

Физический	Интеллектуальный
Материальная природа	Нематериальная природа
Затраты в прошлом	Результаты в будущем
Аддитивный	Неаддитивный
Преимущественная финансовая оценка	Комбинация стоимостных и нестоимостных оценок
Организация владеет всем капиталом	Организация владеет капиталом лишь частично

Вместе с тем, накопление опыта и знаний об интеллектуальном капитале к началу текущего десятилетия позволило определить общие подходы, выработать единую структуризацию интеллектуальных активов компаний. Практически все исследователи этого вопроса выделяют три составляющие интеллектуального капитала: 1) человеческий капитал (HC); 2) структурный, или организационный, капитал (SC); 3) клиентский капитал (CC). Структурные составляющие его отражены в таблице 2.

Таблица 2

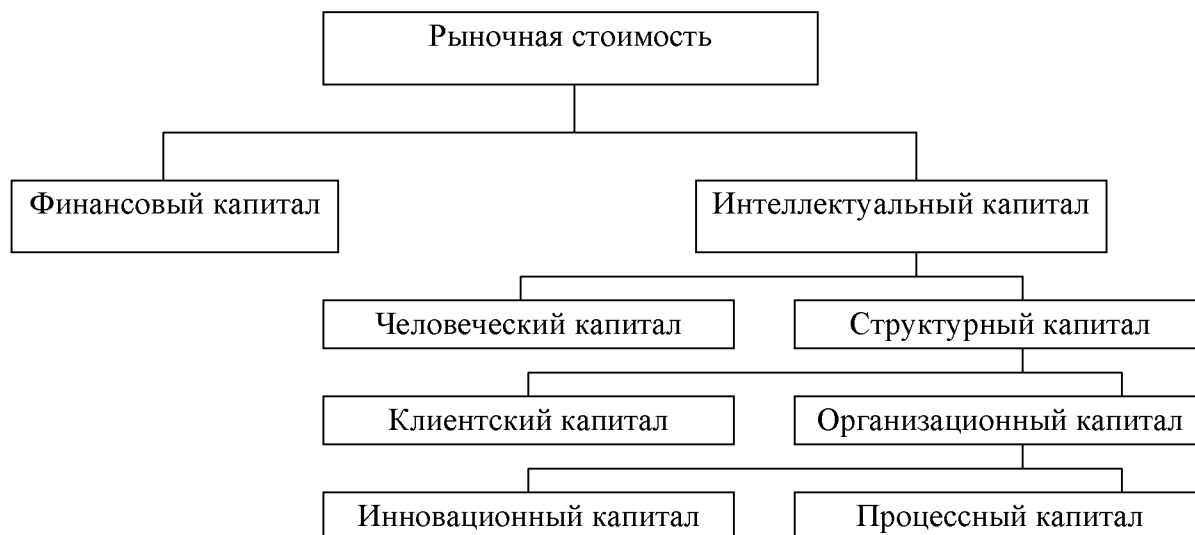
Структура интеллектуального капитала



	капитал	или клиентский, капитал
Знания Навыки Творческие способности Моральные ценности Культура труда	Техническое и программное обеспечение Патенты Товарные знаки Оргструктура	Связи с клиентами Информация о клиентах История взаимоотношений с клиентами Торговая марка, бренд

Человеческий капитал надо рассматривать как компетенцию и способности персонала компании. Эта часть интеллектуального капитала покидает компанию вместе с работниками после окончания рабочего дня. Структурный капитал – это то, что остается в компании после окончания рабочего дня и ухода работников. Он делится на клиентский и организационный капитал. Клиентский капитал представляет собой ценность, заключенную в отношениях с клиентами. Организационный капитал делится на инновационный и процессный капитал. Инновационный капитал состоит в основном из законных прав (патентов, лицензионных соглашений), а также из того, чему трудно дать точное определение, но что в большой степени определяет стоимость компании (идеи, торговые марки). Процессный капитал – это инфраструктура компании (информационные технологии, рабочие процессы и т.д.). Каждая модель по-своему обосновывает выделение элементов и взаимоотношения между ними.

Структура интеллектуального капитала в одной из наиболее известных моделей "Skandia Value Scheme", разработанной Л. Эдвинссоном для шведской страховой компании Skandia, представлена на рисунке. Эта компания в 1995 г. впервые включила в свой годовой практический отчет раздел об интеллектуальном капитале.



Структура интеллектуального капитала[2].

В этой модели интеллектуальный капитал представлен в виде арифметической суммы его элементов. Однако, в связи со сложностью явлений необходимо также учитывать взаимодействие элементов между собой и их роль в создании стоимости компании. Такая попытка сделана другим шведским исследователем – К.-Э. Свейби (Sveiby).

В своей модели Свейби предпочитает употреблять заимствованное у бухгалтерского учета название "нематериальные активы", хотя речь идет об интеллектуальном капитале.

В этой модели выделяют инвестиции как в материальные активы (оборудование, здания), так и в нематериальные. Нематериальные активы делятся на компетенцию сотрудников, внутреннюю и внешнюю структуру компании. К компетенции относятся мысленные знания, способности, накопленный опыт, образование. Внешняя структура ориентирована на отношения с клиентами и поставщиками; это имидж компании, торговые марки, признание продукции. Внутренняя структура ориентирована на поддержание организации и включает патенты, авторские права, базы данных, административные системы, научные исследования и разработки. Каждый из нефинансовых показателей оценивается ростом инноваций, эффективности и стабильности.

В данной модели обращает на себя внимание тот факт, что многие показатели трудно интерпретируемы без дополнительных разъяснений, например, "клиенты, улучшающие компетенцию (внутреннюю/внешнюю структуру)", "ценности /отношение персонала". Далее, неясно, гарантирует ли компания, что методология подсчета используемых показателей не изменится на протяжении достаточного для инвесторов периода.

Ряд показателей из представленных моделей можно стандартизировать. Но проблема состоит в том, что показатели должны отражать специфику деятельности компании, иначе интеллектуальный капитал нельзя раскрыть. Полная стандартизация в данном случае невозможна, т.к. показатели интеллектуального капитала проигрывают бухгалтерским показателям, порядок расчета которых известен всем. Этот порядок един для всех компаний, независимо от отрасли, вида деятельности и других особенностей. Это обеспечивает сопоставимость показателей во времени и в пространстве.

Так, оценки интеллектуального капитала довольно значительно различаются в разных компаниях, а сложившаяся структура интеллектуального капитала постоянно дополняется новыми подходами и попытками точнее учесть нефинансовые факторы роста стоимости. Для различных сочетаний наиболее структурированных факторов, отражающих компанию, наиболее удобным для оценки является структурный капитал, наименее – клиентский капитал. "Структурный капитал плюс человеческий капитал" рассматривается как знания, компетенция и умения сотрудников, вовлеченные в структуру компании; они не могут быть потеряны из-за ухода работника.

Для интегральной стоимостной оценки величины интегрального капитала в западной экономической литературе, а также в практике деятельности многих фирм Запада и Востока, применяется коэффициент Тобина, т.е. отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования и запасов). Рыночная цена компании может быть определена на основе данных о капитализации фирмы, которые основываются на оценке фондового рынка.

Например, значение коэффициента Тобина для некоторых российских компаний (август 2004 г.) составляло: для ОАО "МТС" – 3,55; для РБК "Информационные системы" – 3,02; для нефтяной компании "ЛУКОЙЛ" – 2,80; для ОАО Сибнефть – 2,47; для ОАО Пивоваренная компания "Балтика" – 1,71; для ОАО "Аэрофлот" – 1,42; для "Ростелекома" – 1,23.

Можно сказать, что в представленных моделях больше общего, чем различий. Подавляющее большинство авторов признают наличие самостоятельных элементов интеллектуального капитала – человеческого, организационного, клиентского, как бы они ни назывались. Упорядочение и систематизация этих терминов становится актуальным

вопросом, от которого, в частности, будет зависеть способ отражения неосязаемых активов в отчетности, принятый и признанный бухгалтерскими организациями.

Показатели оценки составляющих интеллектуального капитала [3, с. 186]:

А) человеческий капитал: 1) состав человеческих ресурсов организации и управление ими; 2) степень удовлетворенности персонала; 3) продажи в расчете на каждого занятого; 4) добавленная стоимость в расчете на каждого занятого; 5) образование персонала; 6) опыт персонала, число лет в рамках данной профессии; 7) затраты на обучение в расчете на одного занятого; 8) количество рабочих дней в году, потраченных на повышение квалификации работников; 9) текучесть кадров.

Б) Потребительский капитал: 1) состав клиентов, способы взаимодействия с клиентами и степень удовлетворения их потребностей; 2) прибыль в расчете на клиента; 3) продажи в расчете на одного клиента; 4) клиенты, формирующие имидж организации; 5) количество клиентов, их "возрастная структура" сотрудничества с организацией; 6) повторяемость заказов.

В) Организационный капитал: 1) масштабы, функции и применение информационных систем; 2) состав, оборудование и эффективность административных систем и организационных структур; 3) инвестиции в новые филиалы и методы управления; НИОКР; информационные системы и технологии; 4) ценности, отношения и т.д.; 5) стабильность организации, ее возраст, текучесть управленческого капитала, доля персонала со стажем работы менее двух лет; 6) инвестиции в гражданские НИОКР, регистрация патентов; 7) доля экспорта высокотехнологической продукции.

Роль интеллектуального капитала в совокупности неосязаемых активов

В имеющейся литературе и нормативных актах сущность неосязаемых активов рассматривается с разных точек зрения. Поэтому наблюдается большое разнообразие подходов к определению как сущности, так и структуры неосязаемых активов. Для обозначения неосязаемых активов используются разные названия, отражающие преследуемую цель и стремление отделить рассматриваемое явление от уже существующих. Так, имеющиеся в 90-е годы в бухгалтерском учете и оценочной деятельности термины "неосязаемые (нематериальные) активы", "бренд", "гудвилл", "интеллектуальная собственность" не охватывали всего смысла, который необходимо было вложить в новое понятие. По содержанию понятие интеллектуального капитала можно было описать имеющимися терминами, но новое название было необходимо, чтобы указать на новую область применения изучаемых явлений. Речь идет об использовании неосязаемых активов как объекта управления со стороны менеджеров, где основная цель деятельности – рост акционерной стоимости за счет вовлечения ранее не используемых резервов: знаний, компетенции, организационных структур, информационных технологий, удовлетворенности клиентов и др.

На наш взгляд, необходимо разграничение понятий неосязаемых активов, интеллектуального капитала и гудвилла. Под неосязаемыми активами целесообразно понимать всю их совокупность в наиболее широком смысле. К ним относятся: а) интеллектуальный капитал и активы, не являющиеся результатом интеллектуальной деятельности; б) измеряемые ("жесткие") и не измеряемые прямыми методами ("мягкие"); в) нематериальные активы (признаваемые стандартами финансовой отчетности, в бухгалтерском балансе) и неосязаемые активы, не отвечающие критериям признания и не отражаемые в балансе.

Интеллектуальный капитал – это активы, представляющие собой мысленные (tacit) знания, то есть не отделимые от сотрудников, и знания, воплощенные в результатах мыслительной деятельности (структурах, интеллектуальной собственности, клиентах и др). При этом не имеет значения, приобретен объект интеллектуальной собственности (например, патент) у лиц или создан в компании, т.к. он является результатом мыслительной деятельности. Некоторые активы, включаемые в интеллектуальный капитал, являются измеряемыми и признаются как объект бухгалтерского учета (формы интеллектуальной собственности), но основная часть этого капитала не имеет прямой денежной оценки и не признается в бухгалтерском учете.

Понятие "гудвилл" должно пониматься через трактовку стандартами бухгалтерского учета, то есть превышение цены покупки фирмы над стоимостью отраженных в ее балансе чистых активов. Поэтому говорить о гудвилле действующей компании можно только в значении, отличающемся от бухгалтерского. Смысл этого значения передают термины репутация, деловая репутация, брэнд компании. Но такой гудвилл (в широком смысле) как раз и не отражается в балансе. Ряд авторов, говоря о гудвилле, предпочитают называть его "цена фирмы" [4, с. 231] или "деловые активы" [5, с. 514].

Фрилансерство – инструмент реализации интеллектуального капитала личности и ее профессиональной гармонизации

Сложность сегодняшнего организационно-экономического пространства в бизнесе обусловлено все возрастающими проблемами гармонизации производственной, социальной и экологической среды в общественной жизни человека. В условиях непрерывной международной интеграции производственно-экономических процессов, когда идет непрерывный рост увеличения потоков перераспределения труда, капитала, энергетических и интеллектуальных ресурсов, изменяется психология людей в отношении привязки к одному рабочему месту в компании. Люди устали от работы в одной корпорации, что говорит о расширении сословия "вольных стрелков" труда, т.е. идет непрерывный рост числа фрилансеров (англ. free-lance – свободный найм), независимых профессионалов. Если компании не научатся по-новому управлять сотрудниками, тяготеющими ко все большей автономии, то им придется смириться с потерей лучших креативных специалистов. Причем эти специалисты во многих случаях составят конкуренцию корпорациям: весьма вероятно, что клиенты предпочтут иметь дело с небольшой группой профессионалов, нежели с неповоротным юридическим лицом [6].

Известно, что "при устойчивом экономическом росте в стране люди начали понимать, что могут позволить себе нестабильность и неопределенность временной занятости". Важную роль играет и то, что многие сотрудники устали от традиционной офисной работы, у них возникла потребность в реализации автономных проектов. Именно это является причиной, определившей рост фриланса как в США, так и в Европе. Аналогичные обстоятельства стали ключевыми и для масштабной волны фриланса в России за последние три года. Как и в США, люди почувствовали свою технологическую независимость от работодателей: компьютеры, ноутбуки, КПК стали предметами массовой доступности, также как Интернет и мобильная связь. Дополнительные удобства для свободных работников создали появившиеся специализированные бизнес-центры, предлагающие услугу "офис на час", и мобильные офисы (бизнес-офисы).

Растущий спрос на услуги фрилансеров определяется и обостряющейся конкуренцией на многих рынках, особенно в интеллектуальных продуктах. Компании постоянно нуждаются в новых профессиональных компетенциях, о которых они еще вчера не знали, в то время как выращивать людей внутри компании в таком темпе инноваци-

онного бума практически невозможно. Именно благодаря росту числа фрилансеров - профессионалов компании могут восполнить пробелы своей компетенции, не вступая в изнуряющую гонку зарплат. Работа с фрилансерами позволяет удвоить и даже утроить число одновременно выполняемых заказов без существенного увеличения накладных расходов на технику, аренду офиса и так далее.

Затронутые в настоящей работе вопросы не исчерпывают всех проблем, имеющих в сфере гармонизации. Вместе с тем, проблема измерения и оценки интеллектуального капитала не может быть решена без четкого определения его места в реализации промышленной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багриновский К. А., Бендиков М.А., Фролов И.Э., Хрусталеv Е.Ю. Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития. М.: ЦЭМИ РАН, 2001. 120 с.
2. Финансовый менеджмент. 2004. № 4.
3. Экономика, основанная на знаниях: Учеб. пособие М.: РАГС, 2006 352 с.
4. Нидлз Б. и др. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2003. 496 с.
5. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Пер. с франц. под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 576 с.
6. Шириков А. Вектор свободы // Эксперт : Менеджмент РОСТА. 2007. № 1 (3).