

# ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

И. Н. Сычева

*Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова, г. Барнаул*

Анализ развития мирового сообщества за несколько последних десятилетий показывает, что радикальные сдвиги в экономике становятся возможными только вследствие повышения экономической роли инноваций. При этом практика показывает, что все изменения, несмотря на особенности и специфику социально-экономического развития отдельных стран, можно объединить в совокупность определенных признаков, которые условно делятся на две группы. К первой группе следует отнести инновационную деятельность самих хозяйствующих субъектов; ко второй – приоритетной – формирование инновационной политики самого государства.

Задача перехода на инновационный тип воспроизводства для российской экономики имеет давнюю историю. С середины 60-х гг. XX в. она формулировалась как задача перехода от экстенсивного к интенсивному типу экономического роста на основе ускоренного внедрения достижений научно-технического прогресса. Однако, несмотря на все усилия, в т. ч. и концентрацию государственных ресурсов, эта задача так и не была решена, что привело к проигрышу России в глобальном экономическом противостоянии и явилось, в конечном счете, материальной основой последующего общесистемного кризиса. В качестве важнейшей цели Концепции социально-экономического развития России до 2020 г. определено формирование воспроизводственного вектора, выводящего российскую экономику на траекторию инновационного роста. Нелишне, однако, вспомнить, что аналогичная цель была сформулирована еще в проекте «Основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации», разработанном в 2000 г. на период до 2010 г., где инновационный рост был назван главным условием поддержания конкурентоспособности отечественной экономики, переход к которому предполагалось начать в 2007 г. Соответствующие задачи ставились и в последующем периоде, в т. ч., в трехлетних программах-прогнозах правительства. Однако значимых сдвигов в этом направлении не только не произошло, но, напротив, «сырьевой перекос», характерный для воспроизвод-

ственного комплекса СССР и ставший одной из причин его кризиса, еще более углубился. Что же касается «инновационной составляющей» российской экономики, то здесь вообще отсутствуют сколь-нибудь значимые результаты, что видно из таблиц 1 и 2. По различным оценкам, удельный вес России в мировой торговле технологиями и наукоемкими товарами не превышает 0,2-0,8 %, против 36 % США, 14 % Республики Корея, 6 % Китая, а всей продукции машиностроения – 0,4-0,5 %. Согласно исследованиям консалтинговой компании THE PBN Company, лишь 3 % зарубежных инвесторов испытывают интерес к России для проведения научных исследований, технологического сотрудничества и инновационной деятельности; 79 % рассматривают Россию, прежде всего, как рынок сбыта продукции и услуг.

Таблица 1<sup>1</sup>  
«Инновационность» российской экономики

Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций (промышленность и сфера услуг), %	2008 г.
Россия	9,7
Финляндия	44,8
Германия	60,9
Швеция	46,8
Италия	36,3

Таблица 2  
Удельный вес новой для рынка промышленной продукции в общем ее объеме

Удельный вес новой для рынка промышленной продукции в общем объеме промышленной продукции	2008 г.
Россия	0,5
Финляндия	9,5
Германия	7,1
Швеция	27,2
Италия	18,7
Португалия	16,0

<sup>1</sup> Таблицы 1 и 2 составлены на основании данных Росстата.

По оценке ИНХП РАН, в перспективе Россия вынуждена будет приобретать за рубежом до 60 % технологий<sup>2</sup>. Дальнейшее развитие по такой траектории в современном мире неизбежно поведет Россию по пути превращения из субъекта в объект глобальных политико-экономических отношений, что иллюстрируется динамикой торговых отношений России и Китая. Их общий объем с 2000 по 2007 г. увеличился в 5,5 раза, достигнув 40,2 млрд. долл. (по данным КНР – 48). Доля КНР во внешнеторговом обороте России увеличилась с 5 % (6-е место) до 7,3 % в 2007 г. (3-е место после ФРГ и Нидерландов). Одновременно радикально изменилась структура товарооборота, отражая движение России в сторону сырьевого прироста глобальной экономики (таблица 3).

Таблица 3<sup>3</sup>  
Структура экспорта и импорта по товарным группам

Товарная группа	1998, экспорт	1998, импорт	2007, экспорт	2007, Импорт
Минеральное топливо, нефть, нефтепродукты	3,2	-	42	-
Машины и оборудование	25,3	5,2	7	54
Изделия из кожи	-	23,9	-	4

Фундаментальной причиной невосприимчивости советской экономики к инновационным сдвигам были нехватка ресурсов и недостаток политической воли. И советская, и зарубежная экономическая наука сходились в том, что экономические системы «советского» типа порождают систему интересов субъектов хозяйствования, отторгающую нововведения. Проще говоря, в сложившейся системе экономических отношений риски инновационного развития существенно превышали риски невыполнения заданий по «внедрению инноваций». Неоднократные попытки (1965 г., 1979 г.) модернизации этой экономической системы не давали результата, поскольку не затрагивали ее основ. Поэтому в конце 1980-х гг. был сформулирован вывод о необходимости радикальной экономической реформы.

<sup>2</sup> Российский статистический ежегодник. 2007. – М.: Росстат, 2008.

<sup>3</sup> Источник: ИДВ РАН.

Сегодня мы имеем иную экономическую систему, опирающуюся на рыночные механизмы. Прошедшее десятилетие экономического роста – это период, когда в динамике и содержании воспроизводственных процессов проявляется действие не только конъюнктурных факторов. Начинают обозначаться фундаментальные закономерности сложившейся системы экономических отношений. Поэтому правомерной является гипотеза о том, что отсутствие ощутимых позитивных сдвигов в переходе на инновационный тип воспроизводства, несмотря на постановку этой цели на высшем государственном уровне, порождено не только и не столько справедливой критикой в этой части экономической политики, сколько сложившейся системой экономических отношений, ее институциональным воплощением, не стимулирующей или даже антистимулирующей предпринимательский интерес к инновациям.

Вспомним в этой связи слова английского журналиста, цитированного еще К. Марксом о том, что даже страх виселицы не остановит капитал, если он видит прибыль, адекватную возможным рискам. Вся история, в т. ч. и история новейшей России, подтверждает этот тезис. Как бы ни противодействовала экономическая политика экономическому интересу капитала, последний преодолит любые преграды, включая налоговые, если результатом инвестирования будет прибыль, существенно превышающая возможность ее получения в иных областях. Однако до тех пор, пока вложения, например, в передел собственности приносят большую рентабельность, чем инновационное предпринимательство, деятельность по перераспределению прав собственности будет гораздо заманчивее, чем по ее развитию, а, следовательно, будут безуспешными и борьба с «рейдерством», и призывы к «инновационному поведению». Безусловно, что направленность инвестиций определяется не только показателем рентабельности: действуют и другие факторы, в т. ч. и внеэкономические. Однако в данном случае можно сказать, что сложившийся уровень рентабельности работает так же, как и все другие факторы, определяющие предпринимательский интерес – как отечественный, так и зарубежный – к направлениям инвестирования.

Почему предприниматель идет на риск инноваций? Чтобы выиграть конкурентную борьбу. Этот процесс был описан еще К. Марксом в теории избыточной прибавочной стоимости и развит Й. Шумпетером в теории

борьбы предпринимателей – новаторов и консерваторов.

Вместе с тем, инновации – это всегда риск. Однако конкурентную борьбу можно выигрывать и другими мерами, например, за счет монопольного положения или за счет близости к представителям властных структур. И если риски инноваций выше рисков других методов конкурентной борьбы, то вряд ли следует ожидать массового инновационного предпринимательства. Это подтверждает и российский, вернее, советский опыт перехода на инновационные факторы экономического роста в конце 60-х гг. XX в., когда в СССР была сформулирована установка на переход от преимущественно экстенсивных к интенсивным факторам экономического роста на базе научно-технического прогресса. По существу современные призывы перейти на инновационный путь развития есть повторение старой формулы в других категориях. Однако попытка оказалась безуспешной. Главная причина заключалась в том, что руководители советских предприятий, сопоставляя возможные негативные последствия для себя невыполнения планов по внедрению новой техники и технологий с последствиями невыполнения плановых показателей по темпам роста производства в период такого внедрения, как правило, приходили к выводу, что вторые существенно выше.

Наращивание технологической отсталости советской экономики стало фундаментальной причиной ее проигрыша в глобальной экономической конкуренции, что повлекло катастрофические последствия для страны. Возникла новая экономическая система. Однако и в ней самые успешные по доходности отрасли обеспечивают свое благополучие отнюдь не путем инновационного обновления производства. В свою очередь это означает, что инновационный продукт не будет востребован рынком. Не случайны жалобы на то, что запросы корпораций на финансовую помощь для преодоления кризиса не сопровождаются планами этих корпораций по технологическому обновлению своего производства. Это значит, что такая помощь, коль скоро она будет оказана, сохранит существующую технологическую базу экономики. Таким образом, в отсутствие предпринимательского интереса к инновациям бессмысленно выставлять в качестве условия оказания финансовой помощи наличие планов технологического обновления. Представить такие планы труда не составляет, однако на практике они реализованы не будут. По этой же причи-

не сомнительны надежды на госкорпорации, задачей которых является разработка инновационного продукта. Такой продукт не найдет спроса на российском рынке, так как его использование в сложившейся экономической системе не является условием выигрыша в конкурентной борьбе.

Последующий путь экономического развития России сохранил эту тенденцию. Видимо, необходимо понять, какие фундаментальные причины лежат в ее основе, воспроизводя из века в век технологическую отсталость российской экономики. При этом мы полностью поддерживаем утверждение Гжегожа В. Колодко о том, что особенно опасна простая и некритическая экстраполяция трендов из прошлого при прогнозировании будущего: «Закономерности, известные нам из прошлого, лишь частично будут управлять ходом процесса общественного производства, распределения и потребления»<sup>4</sup>.

Экономический рост последних десятилетий наглядно подтвердил тот факт, что только активная научная деятельность является главным источником инноваций и основным фактором роста экономического потенциала любой системы. Доказательством значимости инноваций на современном этапе развития человеческого общества является тот факт, что только за первую половину XX века численность ученых во всем мире возросла в 8 раз, а затраты на НИР – в 400 раз. Значительный рост численности занятых в науке в целом мире имел место и во второй половине XX столетия. Приведенные данные наглядно показывают, что процветание любой страны в современную эпоху зависит не столько от благоприятного географического расположения и наличия природных ресурсов, сколько от концентрации и степени развития ее интеллектуального потенциала.

Напомним, что еще в «Капитале» К. Маркса введены понятия «постоянного» и «переменного» капитала. Под постоянным капиталом понимались здания, станки, сырье, оборудование и т. д. По мнению К. Маркса, постоянный капитал не создает новую стоимость, а, амортизируя, переносит часть своей стоимости на вновь созданный продукт. В отличие от постоянного капитала, переменный капитал создает новую стоимость. Переменный капитал у К. Маркса – это рабочая сила, задействованная в процессе общественного производства. Очевидно, что как эко-

<sup>4</sup> Колодко Гжегож В. Мир в движении. М.: Магистр, 2009. С. 342.

номическая категория рабочая сила – абстракция. Последующие исследования этого феномена позволили сконструировать более эффективную модель. Дальнейшим логическим развитием категории «рабочая сила» является концепция интеллектуального капитала. В современной литературе в качестве подсистем интеллектуального капитала выделяются три: 1) «человеческий капитал»; 2) социальный капитал («капитал отношений») и 3) «организационный капитал».

Под «человеческим капиталом» в данном случае понимаются потенциальные способности и навыки человека интегрировать свои знания, компетенции и опыт в соответствующее производственное поведение. Эта подсистема – мощный ресурс для дальнейшего развития любого объекта управления, т. е. ее элементами являются способности и навыки работников, которые интегрируют свои знания, компетенции и опыт в соответствующее производственное поведение.

С одной стороны, «человеческий капитал» обладает потенциалом адаптации объекта управления к возникающим в обществе переменам (потребностям экономики и возможностям, которые предоставляет научно-технический прогресс). Однако с другой стороны, эта подсистема интеллектуального капитала, как и любая другая система динамических стереотипов поведения, весьма консервативна, что может осложнить, блокировать любые, даже своевременно начатые изменения. В силу этого диалектического противоречия вопрос о том, какая тенденция в поведении «человеческого капитала» возьмет верх и определит развитие объекта управления на данном этапе, всегда остается открытой. Во многом это зависит не только от влияния элементов, которые составляют человеческий капитал как систему, но и от влияния на человеческий капитал других, названных выше, подсистем интеллектуального капитала. О чем идет речь?

Производственный ресурс, вытекающий из связей и взаимоотношений между сотрудниками внутри предприятия, а также сотрудников предприятия с клиентами и партнерами, получил название «социального капитала» (или «капитала отношений»). В качестве его элементов выступают также имидж предприятия, его репутация, названия торговых брендов, марок и т. д. Это объясняется тем, что все упомянутые категории есть проявление общественного отношения к данному предприятию и производимой его работниками продукции. Очевидно, что позитивные

личные отношения между сотрудниками объекта и субъектом управления способствуют эффективному развитию системы. Неуправляемые конфликты интересов могут существенно тормозить развитие объекта управления.

В понятие «организационного капитала» необходимо включать организационную структуру предприятия, технологии управления и производства и т. д. В данном случае имеются в виду все внедренные на данном предприятии технологии производства, а также технологии и методы управления кадрами, финансами и т. д. В той или иной степени каждый элемент интеллектуального капитала оказывает свое влияние на величину и стоимость продукции или услуг предприятия. Таким образом, стоимость интеллектуального капитала, а также стоимость его материальных активов, в конечном счете, определяют рыночную стоимость предприятия.

На первый взгляд может возникнуть ошибочное представление, что материальные и нематериальные активы на равных формируют эту новую стоимость. Между тем, в последние десятилетия интенсивно увеличивается разница между рыночной стоимостью компаний и их балансовой стоимостью, которая отражает в основном только материальную часть активов предприятия. Обращает на себя внимание и тот факт, что две одинаковые по балансовой стоимости и структуре своих активов компании могут иметь разную рыночную стоимость. Это связано, в первую очередь, с переоценкой роли интеллектуального капитала. Каким образом сегодня возможно повысить эффективность капитала в целом, повысив эффективность интеллектуального капитала? Представляется, что управление интеллектуальным капиталом лишь на основе традиционных экономических методов, в основе которых лежит только бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности, финансовый анализ и прогноз, построенный на экстраполяции экономических показателей из прошлого, вряд ли возможен.

С другой стороны, подход HR-менеджмента о приоритетности человеческих ресурсов по сравнению с другими ресурсами производства подтверждается сегодня практикой. Об этом свидетельствуют, в частности, успехи стратегии кайдзен, которая в качестве существенных элементов включает систему как материальной, так и нематериальной мотивации труда. В современных западных системах управления широко используются

различные модели эффективности, в т. ч. Пирамида эффективности Нортон-Каплана, система сбалансированных показателей, экспертные заключения социологов, психологов, юристов и других специалистов, профессиональные и моральные суждения.

В этой связи в рамках HR-менеджмента получают распространение всевозможные модели. Эти модели описывают индивидуальные особенности различных групп людей, задействованных в общественном производстве, например: «Человек экономический», «Человек развивающийся», «Человек иерархический», «Человек профессиональный», «Человек корпоративный» и др. По всей видимости, для того, чтобы эти и другие модели управления были эффективны, необходимо очень скрупулезно разобраться в поведении динамических стереотипов, которые определяют развитие интеллектуального капитала.

Представляется, что для формирования инновационной экономики России сегодня, как никогда, возрастает роль образования, которое должно обеспечить подготовку специалистов новой формации, способных обеспечить внедрение в экономику современных наукоемких технологий, обладающих высоким уровнем ответственности перед обществом, готовых осваивать новые подходы к профессиональной деятельности.

Опыт становления и развития бизнеса на современном этапе развития мирового сообщества показывает, что в последние десятилетия крайне осложнился процесс управления компаниями. Как показывает практика, сам процесс совершенствования управления бизнесом находится в прямой зависимости от уровня развития экономики, происходящих в ней интеграционных процессов и др. Более того, стал очевиден тот факт, что динамичности в совершенствовании управления бизнесом подвержены все компании, независимо от форм собственности и уровня их капитализации.

Начавшиеся в конце прошедшего тысячелетия в России реформы в экономике и процесс правового закрепления демократических преобразований существенно изменили положение дел не только в структуре собственности, но и в методике управления бизнесом. Объективности ради стоит отметить, что реформы начала 90-х годов XX в. в силу их несовершенства привели к ряду социальных катаклизмов, в т. ч. экономического характера, которые были не характерны для России в доперестроечный период. С другой стороны, эти же реформы создали реальные

условия для реформирования экономики в целом и ухода от административно-командной системы управления и переходу к рыночной экономике.

Все мы явились свидетелями, а иногда и прямыми участниками принципиального изменения статуса многих государственных предприятий. Кроме того, в короткие сроки было создано значительное количество новых хозяйствующих субъектов, которые стали пользоваться широкой экономической самостоятельностью. Однако отсутствие достаточного опыта работы в условиях перехода к рыночным методам хозяйствования и управления привело к возникновению существенных проблем в организации государственного регулирования экономическими процессами в обществе и экономикой страны в целом, в т. ч. и хозяйствующими субъектами, независимо от их форм собственности. Как следствие, произошел повсеместный спад производства. Из-за крайне низкого уровня организации управления бизнесом, а в ряде случаев по причине полного самоустранения государства от регулирования экономикой, многие предприятия, не окрепшие экономически, разорились. В отдельных регионах пришли в упадок целые отрасли, а по стране разрешению подверглись целые сегменты рынка. Одной из основных причин сложившейся ситуации явилось то, что на первом этапе реформ практически никто не имел не только понятия, то и элементарного опыта управления в условиях рыночных отношений, в т. ч. частным капиталом. Старый классический менеджмент в основном руководствовался исключительно советской методологией управления производством, в основу которого была положена изжившая себя плановая система.

Выход может быть только один: реформировать систему экономических отношений таким образом, чтобы конкурентные преимущества переходили к предпринимателям-инноваторам, организующим свое дело на основе инновационного обновления, чтобы риски иных способов выигрыша конкуренции существенным образом превышали риски инновационного поведения. При этом надо не столько снижать риски инновационного поведения, сколько существенным образом повысить риски внеэкономических методов конкурентной борьбы, характерных для современной российской экономики.

Одновременно необходимы глубокие реформы в системе институтов, формирую-

щих человеческий капитал, адекватный потребностям инновационного роста.

Опросы Института экономики переходного периода, проведенные в октябре 2009 г., свидетельствуют, что 39 % опрошенных компаний определяют проблему кадрового менеджмента в качестве основного сдерживающего фактора на пути расширения производства. При этом на половине предприятий машиностроения наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров. В наиболее технологически сложных производствах (почти на 2/3 предприятий, НИИ и КБ) средний возраст рабочих и инженеров превышает 60 лет, а возраст научных работников приближается к 70 годам. По данным Союза машиностроителей РФ, нехватка квалифицированных кадров в машиностроении составляет порядка 1,3 млн. человек и может возрасти к 2011 году до более 3 млн. человек.<sup>5</sup>

В свою очередь, базовым условием формирования высококачественного человеческого капитала является уровень доходов, позволяющих обеспечивать его расширенное – в количественном и качественном отношении – воспроизводство. Реальность же такова, что на, казалось бы, высокие темпы сокращения доли населения, получающей доходы ниже прожиточного минимума (с 29 % в 2000 г. до 13,2 % в 2008 г.), реальных сдвигов в этой области не наблюдается. Прожиточный минимум в 2000 г. составлял 53 % среднедушевых денежных доходов населения. В 2008 г. этот показатель был чуть выше 30 %. Если же взять долю населения, получавшую менее половины среднедушевых денежных доходов, то она составляла, как и в 2000 г., около 30 %. Доля же населения, чей денежный доход составлял менее среднедушевого, достигла 65 % против 53 % в 2000 г. Одновременно происходила углубляющаяся социальная дифференциация населения: коэффициенты фондов и Джини выросли в 2008 г. по сравнению с 1992 г. в 3,76 и 1,63 раза соответственно, достигнув самых больших значений за весь период существования новой России (16,29 и 0,424)<sup>6</sup>. По уточненным прогнозам правительства РФ, снижение реальных доходов населения будет продолжаться, и лишь к концу 2012 г. предусматривается их

рост всего на 3 % к уровню 2008 г. (ранее планировался на 39 %)<sup>7</sup>.

Согласно обследованию, треть бедных составляют полные семьи работающих граждан с 1-2 детьми. Такая ситуация неизбежно ведет к ухудшению качественных характеристик национального человеческого капитала, что «работает» как фактор, подрывающий устойчивость последующего экономического роста. Во-первых, доходы, не обеспечивающие условий для нормального воспроизводства рабочей силы, делают бессмысленным тезис о возможности их повышения лишь в меру роста производительности труда.

Во-вторых, у бедных происходит утрата навыков эффективного экономического поведения.

В-третьих, в условиях низкого уровня издержек на рабочую силу неизбежно снижение предпринимательского интереса к технологическому совершенствованию производства.

В-четвертых, сохранение низкого уровня доходов ведет к угнетению внутреннего рынка в результате недостаточности платежеспособного спроса, следовательно, тормозит экономический рост. Такое положение, при котором доля бедного населения увеличивается, а значит, не растут объемы его потребления, называют ростом без развития. Таким образом, главным стратегическим ориентиром антикризисной политики должна стать модернизация сложившейся системы социально-экономических институтов.

Экономический рост последних десятилетий наглядно подтвердил тот факт, что только активная научная деятельность является главным источником инноваций и основным фактором роста экономического потенциала любой системы. Доказательством значимости инноваций на современном этапе развития человеческого общества является тот факт, что только за первую половину XX века численность ученых во всем мире возросла в 8 раз, а затраты на НИР – в 400 раз. Значительный рост численности занятых в науке в целом мире имел место и во второй половине XX столетия. Приведенные данные наглядно показывают, что процветание любой страны в современную эпоху зависит не столько от благоприятного географического расположения и наличия природных ресур-

<sup>5</sup> Сорокин Д.Е. Какой будет траектория развития экономики России? // Эффективное антикризисное управление. – 2010. – № 1. – С. 54.

<sup>6</sup> Там же. С. 54.

<sup>7</sup> Ряховская А.Н. Влияние социальной политики государства на темпы развития экономики. // Эффективное антикризисное управление. – 2010. – № 1. – С. 56.

сов, сколько от концентрации и степени развития ее интеллектуального потенциала.

В этой связи, представляется, как никогда остро стоит вопрос о совершенствовании не только самой системы образования, но и создании новых современных институтов знаний, предусматривающих переход от познаний узкопрофессиональных видов деятельности в некие синтетические агрегированные отрасли науки, с одной стороны, а с другой – формирование современных эксклюзивных идеологий, вбирающих в себя разнообразные формы мышления, характерные как для профильных направлений (экономических, финансовых, математических, производственных, технологических и др.), так и для подходов, родившихся на стыке с ними (финансовый инжиниринг, эконометрический, правовой и т. д.).

Практика последних лет показала, что во всех странах с переходной экономикой общей закономерностью выступает деградация интеллектуального уровня трудовых процессов и связанный с ней подрыв воспроизводства человеческого капитала. Весьма ощутимо это ударило по российской экономике, интеллектуальный потенциал которой стал объектом целенаправленного разрушения со стороны наших основных конкурентов на мировых рынках интеллектуального труда. Остановимся на так называемом факторе убывающей производительности человеческого капитала. Он заключается в том, что инвестиции в начальные ступени образования более эффективны, чем в последующие. Статистика развитых стран мира свидетельствует, что расходы на получение среднего образования приносят более ощутимый экономический эффект и окупаются быстрее, чем на получение высшего, а те, в свою очередь, более эффективны, нежели затраты на переобучение и повышение квалификации, осуществляемые по месту работы. Так, по некоторым оценкам, норма отдачи от инвестиций в среднее образование составляет в развитых странах 11 %, в менее развитых – 15-18 %, а в высшее образование 9 и 13-16 %<sup>8</sup>.

Убывающая производительность человеческого капитала влечет за собой существенные последствия для формирования и проведения в жизнь государственной политики в области образования и науки. В частно-

сти, этот феномен означает, что достижение всеобщей грамотности приносит обществу более высокий экономический эффект, чем подготовка суперинтеллектуалов при наличии неграмотного большинства населения. По существу, на использование именно этой закономерности направлена политика культурной революции, реализованная в нашей стране в первые десятилетия советской власти. Нация, в которой все умеют читать и писать, в долгосрочной перспективе обгонит в техническом развитии нацию, в которой большинство населения неграмотно, хотя отдельные личности гениальны.

Заметим, что такая постановка проблемы в корне противоречит образовательной политике большинства стран (особенно западных), в т. ч. новой российской доктрине образования. Последняя выдвигает в качестве ведущей цели не подготовку специалистов для народного хозяйства, как это было прежде, а удовлетворение интеллектуальных потребностей обособленной личности. Однако было бы неразумно полагать, будто потребности частных лиц в знаниях существуют абстрактно и вне зависимости от необходимости квалифицированных кадров для общественного производства (материального и духовного). Оно является потребителем работников с высшим образованием. Поэтому характер и уровень подготовки специалистов в вузах, в конечном счете, определяются потребностями современного производства.

Именно деградация потребностей производственной сферы служит одним из решающих причин заметного снижения требований к качеству образования. Напомним, что в настоящее время в развитых странах коэффициент выбытия основного капитала в наиболее современных отраслях составляет 7-9 %. Как следствие, знания многих специалистов устаревают примерно за 7-10 лет – за время жизни одного поколения машин. Переход к новому поколению техники в той или иной отрасли требует радикальных изменений в характере подготовки квалифицированных кадров для нее. В России средний срок службы оборудования в 3-4 раза больше. Это значит, что отечественная высшая школа не испытывает, как в других странах, растущего давления со стороны потребностей хозяйственной практики. Однако, просчеты в системе высшего образования, мало заметные в периоды экономического кризиса и депрессии, болезненно скажутся позже, когда в основных производственных отраслях начнется подъем.

<sup>8</sup> Нижегородцев Р. Рынок труда: иллюзии равновесия и проблемы переходной экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С.94.

Все это еще раз подчеркивает тот неоспоримый факт, что задача достижения и поддержания мировых стандартов качества в сфере подготовки квалифицированных кадров должна решаться не столько усилиями вузов, которые не испытывают в этом настоятельной потребности, сколько государством. Государственные органы руководства высшей школой должны уделять больше внимания разработке обоснованных стандартов качества знаний и проведению их в жизнь при подготовке квалифицированных специалистов во всех областях современного научного знания.

Сегодня широкая распространенность высоких технологий предъявляет повышенные требования к квалификации работников, необходимой для вступления в процесс общественного производства. Причем частая повторяемость технологических сдвигов не дает возможности достоверно спрогнозировать характер умений и навыков, которые понадобятся им уже в ближайшем будущем. В этом заключается основная причина изменения роли образования в производственных процессах. В современной экономике растет потребность в получении образования в течение всей жизни работника – невозможно впрок научиться всему, что понадобится человеку его трудовой деятельности. В силу названных тенденций возрастает роль так

называемого непрерывного образования, получаемого работником без отрыва от производства – системы переквалификации и повышения квалификации. В наиболее развитых странах мира ее развитие стало ответом на потребности производства, в котором быстрая смена технологических укладов вынуждает работников приобретать все новые трудовые навыки, а менеджеров – постоянно совершенствовать управление производственными процессами.

Однако в условиях технологической и экономической деградации, которые сегодня сложились в России, недостаточно только внедрения системы непрерывного образования. Необходимо разработать концепцию опережающего образования, которая предполагала бы, что подготовка квалифицированных кадров должна предвосхищать потребности хозяйственной практики. Это особенно касается технических специальностей. Заметим, что экономическое образование должно также быть опережающим – его следует ориентировать не на пассивное отражение потребностей реальной жизни, а на требования, которые еще только формируются характером и темпами современного экономического роста и в скором времени будут предъявлены к высшей школе практикой хозяйствования.