

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2020.47.19.034

Формирование стратегического развития экономики при повышении значимости интеллектуального капитала

Мержоев Зелимхан Хусейнович

Бакалавр,
Российский государственный университет правосудия,
117418, Российская Федерация, Москва, ул. Новочеремушкинская, 69;
e-mail: Merzhoev_ZH@yandex.ru

Аннотация

В работе представлено, что существующее в современной научной литературе разграничение факторов стратегического развития по источникам возникновения, по своей сути отражает именно их разделение относительно внешнего и внутреннего влияния на инвестиционный потенциал, который определен авторами разными названиями – экзогенные и эндогенные, внутренние и внешние составляющие и тому подобное. Для обобщения названий групп факторов, которые делятся по источникам возникновения, предлагаем выделить факторы внешнего воздействия и факторы влияния внутренней сред. Такое выделение групп факторов логично, поскольку, для определения уровня качества формирования и использования инвестиционного потенциала нужно учитывать не только внутренние процессы, осуществляемые в рамках отдельного института финансового рынка, но и изменения, связанные с внешней средой его функционирования. Под внешней средой принято понимать совокупность хозяйственных субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур и других внешних условий и факторов, которые влияют или могут повлиять на функционирование носителя инвестиционного потенциала. Внутренняя среда охватывает факторы, контролируемые носителем инвестиционного потенциала (институтом финансового рынка). Общими характеристиками как внешнего, так и внутреннего среды являются: взаимосвязь факторов и их взаимозависимость, то есть уровень влияния одного фактора на другие; сложность, то есть количество и разнообразие факторов, значительно влияющих на инвестиционный потенциал; динамизм, то есть относительное изменение среды; неопределенность, то есть ограниченность информации о среде и относительная уверенность в ее точности и другие.

Для цитирования в научных исследованиях

Мержоев З.Х. Формирование стратегического развития экономики при повышении значимости интеллектуального капитала // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2020. Том 10. № 4А. С. 281-288. DOI: 10.34670/AR.2020.47.19.034

Ключевые слова

Интеллект, экономика, ресурсы, развитие, структура.

Введение

Всеобъемлющая интеллектуализация экономики, в которой информация и знания превращаются в движущую силу инновационного развития общества, и является главным фактором современного экономического бытия. Именно в процессе потребления информации, информационный ресурс, объединяясь с интеллектуальным продуктом (представленная на материальных носителях информация, содержащая новое знание, которое является результатом интеллектуального труда), превращается в единый взаимосвязанный информационно-интеллектуальный ресурс интеллектуального потенциала (отнюдь не составляющую инвестиционных ресурсов), что является непосредственно производительной силой, стратегическим ресурсом, импульсом приведения в действие инновационных производственных систем.

Основное содержание

Включение гуманитарных ресурсов в состав инвестиционных является также дискуссионным. Дискуссионность обусловлена тем, что при обращении к терминологии современной науки и техники, открывается факт отсутствия объяснения сущности и в толковых и энциклопедических словарях, и в научных трудах такого понятия, как «гуманитарные ресурсы». Можно встретить [6]:

1) в словарях трактовки понятие «гуманитарный»:

- имеющий отношение к сознанию человека и человеческого общества;
- который касается человека и его культуры, обращен к человеческой личности, ее правам и интересам;

2) в научно-методических трудах отдельных ученых, только определение, без конкретизации сущности, такого вида инвестиционных ресурсов, как гуманитарные.

Поэтому, исходя из словарных толкований, можно сделать вывод о том, что «гуманитарный» является не ресурсной составляющей, а аспектной характеристикой обеспечительных элементов формирования и использования инвестиционного потенциала, что, по нашему мнению, делает невозможным отнесение гуманитарных ресурсов в состав инвестиционных.

Кроме рассмотренных составляющих инвестиционных ресурсов, в экономической литературе встречаются выделения еще их природных и капитальных видов, а также предпринимательского таланта (предпринимательских ресурсов); лоббистских ресурсов. Поддерживая мнение о том, что любые научные утверждения имеют право на существование, все же считаем выделение в отдельные составляющие инвестиционных ресурсов указанных авторами видов ресурсов нецелесообразным обобщением в первом случае и неуместным отнесением к ресурсам – во втором. Наша позиция основывается, прежде всего, на толкованиях природных ресурсов, представленных в научной литературе, как:

- материальных предметов, которые существуют независимо от сознания человека, и является материальной основой и средой обитания человеческого общества;
- в широком аспекте – всех природных благ, предназначенных для удовлетворения потребностей человека; в узком – природных источников удовлетворения потребностей материального производства;
- компонент природы, которые на данном уровне развития производственных сил

используются или могут быть использованы в качестве средств производства и предметов потребления;

- элементов и сил природы, которые используются или могут быть использованы для удовлетворения потребностей общества. Понятие «природные ресурсы» включает лишь те вещества и силы природы, которые могут быть реально использованы обществом;
- определенной совокупности запасов природных веществ, природной энергии или определенного полезного свойства природного объекта, которые используются обществом для удовлетворения своих потребностей, прежде всего материальных.

В основе всех указанных трактовок природных ресурсов лежат по-разному очерченные материальные блага (предметы), которые в конечном итоге, формируют материальные ресурсы институтов реального и финансового секторов экономики.

Нельзя оставить без внимания мнение, которое выделяет в составе инвестиционных такие виды ресурсов, как: финансовые, трудовые, природные и капитальные. Поскольку о целесообразности отнесения финансовых, трудовых и природных ресурсов в инвестиционных нами была выше дискурсно рассмотрена, то уделим внимание капитальным ресурсам. Заметим, что обобщенно капитальные ресурсы могут быть охарактеризованы как определенная группа активов, которая отличается долгосрочным использованием в хозяйственной деятельности. Данная их особенность свидетельствует о том, что капитальные ресурсы никак не могут включать ни денежные средства, ни их эквиваленты – основу осуществления инвестиций. Поэтому считаем уместным позиционирования в составе инвестиционных ресурсов именно двух обобщенных групп ресурсов: материальных и нематериальных, которые определяются в различных видах активов, как долгосрочного, так и краткосрочного срока использования.

Что же касается выделения в составе инвестиционных ресурсов и предпринимательского таланта (предпринимательских ресурсов) и лоббистских ресурсов, то считаем данные видов ресурсов детализирующими элементами не инвестиционных, а трудовых ресурсов, которые мы обоснованно отнесли к способности обеспечения реализации инвестиционных возможностей. Ведь, предпринимательский талант – это особый человеческий ресурс, который включает в себя четыре взаимосвязанные функции человека:

- способности взять на себя инициативу объединения экономических ресурсов в единый процесс производства, то есть предприниматель – это посредник, который сводит вместе другие виды ресурсов;
- умение принимать нетрадиционные решения, которые и определяют курс деятельности делового предприятия;
- умение идти на риск не только деньгами собственными и своих компаньонов или акционеров, но и временем и деловой репутацией;
- умение внедрять в свое предприятие нововведения.

А лоббистские ресурсы, которые выделяются в составе инвестиционных, отражают возможность лоббировать свои интересы в органах государственной власти и управления, через определенные ассоциации предпринимателей, общественные организации, налаженность контактов на различных уровнях, в том числе предпринимательско-инвестиционных кругах и тому подобное, то есть все, что может косвенно помочь собственному бизнесу. Поэтому трудно не согласиться, что состояние рынка, предпринимательский талант, возможности лоббирования своих интересов, умение выбрать «нишу» для вложения капитала, влиять на цены, быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка также являются важными факторами

эффективного формирования и использования инвестиционного потенциала, однако, данные факторы не олицетворяют в себе соответствующих характеристик именно инвестиционных ресурсов.

Осуществленный критический обзор научных взглядов на содержательную сущность инвестиционных ресурсов дал возможность выявления их сущностных характеристик, которыми являются:

- потенциальная способность приносить прибыль или способствовать достижению социального эффекта;
- материальная и нематериальная формы существования;
- объект рыночных отношений реального и финансового секторов экономики.

Вместе с тем, выделение сущностных характеристик позволило сформировать наше собственное понимание самих инвестиционных ресурсов как совокупности материальных и нематериальных ресурсов (активов), средствами формирования которых являются финансовые ресурсы, и которые используются инвестором в процессе их вложения в объекты инвестирования с целью получения прибыли или достижения социального эффекта. Таким образом, нами поддерживается подход группы ученых к трактовке понятия «инвестиционные ресурсы», который олицетворяет их как ценности, активы. Однако, считаем целесообразным сделать в предлагаемом определении акцент именно на том, что средствами формирования инвестиционных ресурсов, а следовательно, и формирования инвестиционного потенциала являются именно финансовые ресурсы.

Именно материальные и нематериальные ресурсы являются важным экономическим фактором, который должен трансформироваться в инвестиционный потенциал. Однако инвестиционные ресурсы только тогда превращаются в потенциал, когда достаточными являются возможности, условия, средства и способности для их использования в качестве инвестиционных ресурсов, и получения желаемого результата. Чем эффективнее сочетание указанных факторов, тем лучше будет результат. И «наличие инвестиционного предложения даже при отсутствии временно свободных средств может инициировать процесс инвестирования, а вот отсутствие инвестиционных предложений при наличии денежных средств – не может. Поэтому именно инвестиции объединяют инвестиционные ресурсы как результат процесса накопления, вложения или использования этих ресурсов и получения дохода (эффекта) от их вложения.

Итак, в ходе исследования сущности и состава инвестиционных ресурсов была обнаружена обязательность их наличия для реализации инвестиционных возможностей, то есть для формирования и использования инвестиционного потенциала, который нами рассматривается как совокупность возможностей и средств мобилизации инвестиционных ресурсов и их трансформации в инвестиции через имеющиеся и потенциальные способности домохозяйств (персонала института) к осуществлению инвестиционной деятельности. Что же касается таких краеугольных компонент инвестиционного потенциала, как способности и средства, отметим, что, как было отмечено выше, инвестиционные ресурсы являются фундаментом инвестиционного потенциала, который не будет иметь «надстройки» именно без способностей трудовых ресурсов к осуществлению инвестиционной деятельности. Способности домохозяйств, трудовых ресурсов (персонифицированные или коллектива в целом) обеспечивают возможность эффективного формирования инвестиционных ресурсов и их трансформации в инвестиции. Действительно, именно дарование, талант трудовых ресурсов, их умения выполнять определенную работу, то есть способности делают возможным

осуществление инвестиционной деятельности и достижения ее конкретных целей. Формирование способностей трудовых ресурсов может обеспечиваться различными мероприятиями, среди которых, в частности, можно выделить:

- регулирование процесса развития трудовых ресурсов, что предполагает формирование условий повышения квалификационно-качественных профессиональных характеристик отдельных лиц (сотрудников) и коллектива в целом для реализации возможностей выполнения ими инвестиционной деятельности (профессиональный отбор; обучение; повышение квалификации; консультирование);
- стимулирование трудовых ресурсов в повышении эффективности их деятельности по формированию инвестиционных ресурсов и их вложения в различные объекты инвестирования, что предполагает целенаправленное воздействие на персонифицированные или коллективные усилия, старания, настойчивость, добросовестность, профессиональный рост в деле осуществления инвестирования и достижения инвестиционных целей (материальные, социальные, моральные, статусные мотиваторы).

Как отмечалось ранее, под термином «ресурс» понимают средства, которые, после определенных преобразований и применения позволяют получить желаемый результат. Поэтому, к средствам, которые потенциально делают возможным осуществление инвестиционной деятельности, можно отнести:

- при формировании инвестиционного потенциала – финансовые ресурсы, которые как средства являются основой формирования инвестиционных ресурсов, могут быть направлены на выполнение определенных задач согласно определенного плана, и позволяют получить желаемый результат;
- при использовании инвестиционного потенциала – разнообразные механизмы и инструменты осуществления тезаврационного инвестирования (деPOSITных сбережений) или другого вложения инвестиционных ресурсов.

Заключение

Именно акцентированием в приведенном нами толковании на возможностях осуществления инвестиционной деятельности мы отмечаем, что инвестиционный потенциал в коем случае не должен отождествляться с таким понятием, как «инвестиционная привлекательность». Поэтому мы не согласны с мнением, которое объединяет инвестиционный потенциал и инвестиционную привлекательность в одно понятие и утверждает, что инвестиционный потенциал объекта – это функционально зависима от наличия/отсутствия факторов производства и ограниченная рядом условий (инвестиционный климат) степень (сила) привлекательности данного объекта для инвестиций. Также считаем ложным, относительно сочетания двух исследуемых понятий, утверждение, которое рассматривает инвестиционный потенциал именно в категориальном качестве инвестиционной привлекательности, как количественную характеристику объективной возможности привлечения инвестиций определенным субъектом инвестиционного процесса на определенный момент времени при определенных экономических условиях. Похожее толкование дает мнение, которое при рассмотрении сущности инвестиционного потенциала региона, отмечают, что инвестиционный потенциал не что иное, как совокупность объективных экономических, социальных и природно-географических свойств региона, имеющих высокую значимость для привлечения инвестиций

в основной капитал с целью развития региона и страны в целом. При рассмотрении инвестиционного потенциала, освещают его как интегральную характеристику, оценивают привлекательность региона для долгосрочных вложений, и тем самым, по нашему мнению, нивелируют содержательную сущность инвестиционного потенциала, которая сводится именно к формированию и использованию возможностей для осуществления инвестиционной деятельности, то есть вложения инвестиций, а не к их получению.

Библиография

1. Adamczyk, A. (2013). Impact of taxation on R&D activity undertaken by enterprises in the light of current theories of capital structure. *Actual Problems of Economics*, 2(1–2), 232–239.
2. Are, C., Suh, M., Carpenter, L., Stoddard, H., Hamm, V., DeVries, M., ... Wadman, M. (2018). Model for prioritization of Graduate Medical Education funding at a university setting – Engagement of GME committee with the Clinical Enterprise. *American Journal of Surgery*, 216(1), 147–154. <https://doi.org/10.1016/j.amjsurg.2017.07.010>
3. Cho, Y., Daim, T. U., & Dabic, M. (2017). Investigating the effects of foreign direct investment (FDI) on Croatian business. *Journal of High Technology Management Research*, 28(2), 208–220. <https://doi.org/10.1016/j.hitech.2017.10.005>
4. Cissé, D., & Grimm, S. (2015). Chinese investments in Africa: Corporate responsibility and sustainability norms. *International Journal of Business Governance and Ethics*, 10(3–4), 285–304. <https://doi.org/10.1504/IJBGE.2015.074347>
5. Floyd, D., & Summan, S. (2007). An east-west contrast of foreign direct investment on small business development. *Journal of International Trade Law and Policy*, 6(2), 34–39. <https://doi.org/10.1108/14770020780000554>
6. Foltys, J., Dębicka-Ozorkiewicz, G., Królczyk, J. B., & Hiadlovský, V. (2015). Financing craft enterprises associated in the polish craft association. *E a M: Ekonomie a Management*, 18(4), 166–183. <https://doi.org/10.15240/tul/001/2015-4-012>
7. Gonchar, K., & Marek, P. (2014). The regional distribution of foreign investment in Russia: Are Russians more appealing to multinationals as consumers or as natural resource holders? *Economics of Transition*, 22(4), 605–634. <https://doi.org/10.1111/ecot.12047>
8. Hanna, G. F., Saleh Hammoud, M., & Russo-Converso, J. A. (2014). Foreign direct investment in post-conflict countries: The case of Iraq's oil and electricity sectors. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 4(2), 137–148.
9. Jimenez, A., Majocchi, A., & Piana, B. D. (2019). Not all family firms are equal: The moderating effect of family involvement on the political risk exposure of the foreign direct investment portfolio. Preliminary evidence from Spanish multinational enterprises. *Thunderbird International Business Review*, 61(2), 309–323. <https://doi.org/10.1002/tie.22032>
10. Monaghan, S., Gunnigle, P., & Lavelle, J. (2018). Firm-location dynamics and subnational institutions: creating a framework for collocation advantages. *Industry and Innovation*, 25(3), 242–263. <https://doi.org/10.1080/13662716.2017.1315562>
11. Olama, M. M., McNair, A. W., Sukumar, S. R., & Nutaro, J. J. (2014). A qualitative readiness-requirements assessment model for enterprise big-data infrastructure investment. In *Proceedings of SPIE - The International Society for Optical Engineering* (Vol. 9122). <https://doi.org/10.1117/12.2050605>
12. Semenyutina, A., Noyanova, N., & kurmanov, N. (2018). Scientific justification of selection of plants for sanitary protection zones in arid region. *World Ecology Journal*, 8(1), 52–68. <https://doi.org/https://doi.org/10.25726/NM.2018.1.1.005>
13. Stoian, C., & Filippaios, F. (2008). Foreign direct investment in central, eastern and south eastern europe: An “eclectic” approach to Greek investments. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 8(5), 542–564. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2008.022320>
14. van Wunnik, L. (2005). The mobility potential of the manufacturing activity of the multinational enterprise. Some lessons from the study of Sony Manufacturing UK [Le potentiel de mobilité de l'activité manufacturière de l'entreprise multinationale. Quelques enseignements tirés de l'étude de Sony Manufacturing UK]. *Geographie Economie Societe*, 7(1), 57–81.
15. Zhou, X., & Li, J. (2019). Factors Influencing Financial Flexibility of Enterprises: Take the Manufacturing Enterprises in Jiangsu and Zhejiang Provinces as an Example. *Advances in Intelligent Systems and Computing*, 877, 69–77. https://doi.org/10.1007/978-3-030-02116-0_9

Formation of the strategic development of the economy while increasing the importance of intellectual capital

Zelimkhan Kh. Merzhoev

Bachelor,
Russian Academy of Justice,
117418, 69, Novocheremushkinskaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: Merzhoev_ZH@yandex.ru

Abstract

The distinction of factors by sources of origin is presented, in essence it reflects precisely their separation regarding external and internal influence on investment potential, which is defined by the authors with different names - exogenous and endogenous, internal and external components, and the like. To summarize the names of the groups of factors that are divided by the sources of occurrence, we propose to distinguish the factors of external influence and the factors of influence of the internal environment. This allocation of groups of factors is logical, because, to determine the level of quality of formation and use of investment potential, it is necessary to take into account not only internal processes carried out within the framework of a separate institute of the financial market, but also changes related to the external environment of its functioning. The external environment is understood to mean the totality of economic entities, economic, social and natural conditions, national and interstate institutional structures and other external conditions and factors that affect or may affect the functioning of the carrier of investment potential. The internal environment covers the factors controlled by the bearer of investment potential (financial market institution). Common characteristics of both the external and internal environment are: the relationship of factors and their interdependence, that is, the level of influence of one factor on others; complexity, that is, the number and variety of factors that significantly affect investment potential; dynamism, that is, a relative change in the environment; uncertainty, that is, limited information about the environment and relative confidence in its accuracy, and others.

For citation

Merzhoev Z.Kh. (2020) Formirovanie strategicheskogo razvitiya ekonomiki pri povyshenii znachimosti intellektual'nogo kapitala [Formation of the strategic development of the economy while increasing the importance of intellectual capital]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 10 (4A), pp. 281-288. DOI: 10.34670/AR.2020.47.19.034

Keywords

Intelligence, economics, resources, development, structure.

References

1. Adamczyk, A. (2013). Impact of taxation on R&D activity undertaken by enterprises in the light of current theories of capital structure. *Actual Problems of Economics*, 2(1–2), 232–239.
2. Are, C., Suh, M., Carpenter, L., Stoddard, H., Hamm, V., DeVries, M., ... Wadman, M. (2018). Model for prioritization of Graduate Medical Education funding at a university setting – Engagement of GME committee with the Clinical

- Enterprise. *American Journal of Surgery*, 216(1), 147–154. <https://doi.org/10.1016/j.amjsurg.2017.07.010>
3. Cho, Y., Daim, T. U., & Dabic, M. (2017). Investigating the effects of foreign direct investment (FDI) on Croatian business. *Journal of High Technology Management Research*, 28(2), 208–220. <https://doi.org/10.1016/j.hitech.2017.10.005>
 4. Cissé, D., & Grimm, S. (2015). Chinese investments in Africa: Corporate responsibility and sustainability norms. *International Journal of Business Governance and Ethics*, 10(3–4), 285–304. <https://doi.org/10.1504/IJBGE.2015.074347>
 5. Floyd, D., & Summan, S. (2007). An east-west contrast of foreign direct investment on small business development. *Journal of International Trade Law and Policy*, 6(2), 34–39. <https://doi.org/10.1108/14770020780000554>
 6. Foltys, J., Dębicka-Ozorkiewicz, G., Królczyk, J. B., & Hiadlovský, V. (2015). Financing craft enterprises associated in the polish craft association. *E a M: Ekonomie a Management*, 18(4), 166–183. <https://doi.org/10.15240/tul/001/2015-4-012>
 7. Gonchar, K., & Marek, P. (2014). The regional distribution of foreign investment in Russia: Are Russians more appealing to multinationals as consumers or as natural resource holders? *Economics of Transition*, 22(4), 605–634. <https://doi.org/10.1111/ecot.12047>
 8. Hanna, G. F., Saleh Hammoud, M., & Russo-Converso, J. A. (2014). Foreign direct investment in post-conflict countries: The case of Iraq's oil and electricity sectors. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 4(2), 137–148.
 9. Jimenez, A., Majocchi, A., & Piana, B. D. (2019). Not all family firms are equal: The moderating effect of family involvement on the political risk exposure of the foreign direct investment portfolio. Preliminary evidence from Spanish multinational enterprises. *Thunderbird International Business Review*, 61(2), 309–323. <https://doi.org/10.1002/tie.22032>
 10. Monaghan, S., Gunnigle, P., & Lavelle, J. (2018). Firm-location dynamics and subnational institutions: creating a framework for collocation advantages. *Industry and Innovation*, 25(3), 242–263. <https://doi.org/10.1080/13662716.2017.1315562>
 11. Olama, M. M., McNair, A. W., Sukumar, S. R., & Nutaro, J. J. (2014). A qualitative readiness-requirements assessment model for enterprise big-data infrastructure investment. In *Proceedings of SPIE - The International Society for Optical Engineering* (Vol. 9122). <https://doi.org/10.1117/12.2050605>
 12. Semenyutina, A., Noyanova, N., & kurmanov, N. (2018). Scientific justification of selection of plants for sanitary protection zones in arid region. *World Ecology Journal*, 8(1), 52–68. <https://doi.org/https://doi.org/10.25726/NM.2018.1.1.005>
 13. Stoian, C., & Filippaios, F. (2008). Foreign direct investment in central, eastern and south eastern europe: An “eclectic” approach to Greek investments. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 8(5), 542–564. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2008.022320>
 14. van Wunnik, L. (2005). The mobility potential of the manufacturing activity of the multinational enterprise. Some lessons from the study of Sony Manufacturing UK [Le potentiel de mobilité de l'activité manufacturière de l'entreprise multinationale. Quelques enseignements tirés de l'étude de Sony Manufacturing UK]. *Geographie Economie Societe*, 7(1), 57–81.
 15. Zhou, X., & Li, J. (2019). Factors Influencing Financial Flexibility of Enterprises: Take the Manufacturing Enterprises in Jiangsu and Zhejiang Provinces as an Example. *Advances in Intelligent Systems and Computing*, 877, 69–77. https://doi.org/10.1007/978-3-030-02116-0_9