

Д-р Ристо Фотов,
Д-р Еленица Софијанова

ИНТЕЛЕКТУАЛНИОТ КАПИТАЛ И НОВАТА ЕКОНОМИЈА

Апстракт

Новата економска стварност создава потреба од нова економија што значи реорганизација на економијата од аспект на начинот на работење. Се јавува потреба од промена во создавање нови знаења и експлоатирање на нови вредности. Се создава интелектуален капитал. Носител е човекот.

Знаењето е поединечна способност која се користи во совладување на непознатото. Знаењето претставува збир од вкупните технолошки и научни сознанија кои доведуваат до „human capital,, го дефинираат „човечкиот капитал,, како севкупна серија на знаења кои се пренесени од тие извори во човековиот ум преку учење.

Abstract

The new economic reality creates a need for a new economy that means reorganization of the economy in terms of way of working. There is a need for change in creating new knowledge and exploiting new values. Intellectual capital is being created. The man is the holder.

Knowledge is an individual ability that is used in overcoming the unknown. Knowledge is the total sum of technological and scientific knowledge which leads to “human capital”, which defines human capital as complete series of knowledge that is transferred from sources in the human mind through learning.

1. Што претставува нова економија?

По однос на дефинирањето на тоа што претставува поимот нова економија, може да се каже дека постојат бројни описи и дефиниции за овој поим. Во добар дел тие се однесуваат на разгледување и на реорганизација на економијата од аспект на начинот на работење. Од друга страна, исто така, постојат и бројни критичари на тој термин кои го поставуваат прашањето дали, и пред да се појави овој поим, постоел зачеток на новата економија? Некои почетокот на новата економија го лоцираат во 20-тиот век со појавата на електричната енергија, телефонот, железницата и автомобилот, што имплицирале реорганизација на дотогашниот живот и начин на функционирање на економијата.

Тоа беше време на индустриската ера на економијата, и тоа во својот изворен облик. Одвивањето на економските закони се вршело според законите на физиката. Тоа подразбирало дека треба да се произведува поголема количина (парчиња, тони, вагони итн.).

Несомнено дека новата економија довела до вистински големи промени. Правилата на однесување во рамките на новата економија не се формираат повеќе според законите на физиката. Достапноста на капиталот не претставува повеќе битна претпоставка, туку сега е битно достапноста на информациите. Создавањето на вредности се однесува на создавање на ново знаење и експлоатација на неговите вредности. Интелектуалниот имот станува мошне битен параметар кој нема физичко својство. За разлика од традиционалната економска, теоријата која го проучува капиталот како физички ставки (земја, фабрики, опрема и пари), во поново време своите погледи економистите ги прошириле и на проучување на други облици на капитал.

Се разбира, човечкиот мозок, а не рацете, стана најбитен елемент за раст и развој на претпријатието. Во тој контекст, способноста на вработените кои развиваат нови идеи¹, создаваат вредност и го иновираат работењето на претпријатието, стануваат клучен имот на новата економија. Во новата економија физичката присутност престанува да претставува важен момент и се издигнува една единствена глобална економија, каде сите можат да продаваат на планетата, но едновременно и да купуваат.

Современиот контекст на бизнисот бара редизајнирање во пристапот на употребата на инпути во процесот на создавањето на добра и услуги, односно во производствените активности на пазарно успешните фирми.

Тоа впрочем го бара и наметнува новата економска стварност (глобализацијата, технолошката револуција, информирани потрошувачи, новата деловна логика која инкорпорира и препознава бизнис базиран на знаење, можности и создавање на вредности, фокусирање на клиентите, флексибилност на организацијата, мултифункционални тимови, win-win ситуација) која бара и вклучува нови индикатори на деловниот успех (додадена вредност, ефикасност во создавање на вредности, нематеријални индикатори) како и вклучување на нови алатки во мерњето на успехот (VAIC, VA Scorecard, Balanced Score Card, Personal IC Assesment). За сето тоа да се задоволува потребно е да се акцептираат барањата на современиот концепт на бизнисот која дефинитивно ја напушта остварување на деловна ефикасност врз основа на копозиција на старата економија, која ги инкорпорира: мануелниот физички труд (механика); сила (физика) и управување со материјалните добра, отстапувајќи и место на т.н. нова економија која е фокусирана на економија на знаење кое создава вредност а тоа е интелектуалниот труд. Несомнено, дека новата економија базира на: знаење (што, како, кога и кој); на идеи и можности; и на управување со нематеријални добра, што значи дека таа во центарот на внимание ги става и гледа луѓето-човекот како клучен носител на економија на знаење.

Според Пол Ромер (Paul Romer), творецот на новата теорија на раст, или ендогена теорија на растот, чиј главен придонес се состои во конструкција на модел со кој се истакнува пресудната улога на знаењето

¹) “Постои една работа која е појака од сите оружја на светот, а тоа е идејата чие време доаѓа” (Виктор Иго).

и идејата во економскиот раст, зборува дека економскиот раст произлегува од внатрешноста на системот, било да станува збор за држава или претпријатие.

Ромер (Romer) во својот труд “Increasing Returns and Long Run Growth” објавен во 1986 година предлага модел според кој за економски раст, пред се, е потребна акумулација на знаење на сите нивоа. Ромер (Romer) својот модел го базира на поделба на светот на два дела: физички објекти и идеи. Ако се проследи Ромер (Romer), во објекти се вклучуваат се што е околу нас, од големи фабрики до атомот на јаглен и кислород. Кога се зборува за објектите, тие се оскудни и подложни на законот на опаѓачките приходи. Тие не можат да генерираат економски раст, наспроти знаењето и идеите кои можат тоа да го направат, поради самиот факт што никогаш тие не се оскудни. Човечките суштества, вели Ромер (Romer), поседуваат речиси бескраен капацитет за реконфигурирање на физичките објекти, креирање на нови рецепти за нивна употреба.

Во својот труд “Endogenous Technological Change” од 1990 година Ромер (Romer) како составни делови на својот модел на ендеген раст наведува четири основни инпути:

1. Капитал – мерен во единици на потрошни добра,
2. Труд – вештини со кои располага здравото човечко тело,
3. Човечки капитал – кој опфаќа активности, како на пример формална едукација и тренинг на вработените,
4. Индекс на нивото на технологијата.

Ромер доаѓа до заклучок, според кој, ако државите сакаат да го поттикнат економскиот раст, нивните економски политики морат:

1. да ги охрабрат вожувањата и развојот на нови идеи, а не вложување и акумулација на физички капитал, и
2. да ја субвенционираат акумулацијата на вкупниот човечки капитал на ниво на државата.

Придонесот на Ромер (Romer) се состои во докажувањето дека движечки фактор на економскиот раст не се, на пример, владините мерки, туку конкуранцијата која се води помеѓу претпријатијата. И, што е уште поважно, тие претпријатија се натпреваруваат преку своите иновации, кои според Ромер (Romer) претставуваат “мали, но вредни, од човек создадени подобрувања на сите организациски нивоа”.

Мошне битно запазување и укажување на Ромер (Romer) е во фактот што иновациите мора да бидат создавани внатре во претпријатието. Ова заради тоа што иновациите создадени и добиени од окружувањето претставуваат јавни добра т.е. тие се расположливи и за конкурентите, бидејќи, ако сите претпријатија во индустрискиот сектор можат да ги употребуваат истите иновации, тогаш едно претпријатие нема да стекне конкурентска предност.

Несомнено клучот на Ромеровиот модел на раст, претставува адекватната залиха на човечкиот капитал. Поврзувајќи ги дотогаш познатите анализи и теории на човечкиот капитал со идеите и иновациите кои тој човечки капитал мора да ги произведува, Ромер (Romer) според многумина се смета за основач на новото подрачје на

истражување – концепциите на интелектуален капитал². Во основа е знаењето на човекот.

Често економијата базирана врз знаење се нарекува и нова економија или информатичка Е- економија. Знаењето претставува база на интелектуалниот капитал на компанијата. Во дефинирањето на тоа што се може да се подведе под знаење, треба да се направат некои дополнителни објаснувања. Имено, дали знаењето претставува збир на информации или податоци или и едно и друго заедно. Треба да се нагласи дека знаењето во себе вклучува и информации и податоци кои имаат вредност во интеракција со човечкиот капитал. Всушност се работи за способност на луѓето да ги користат информациите во решавањето на комплексни проблеми со цел прилагодување на промените. Оттука знаењето е поединечна способност која се користи во совладување на непознатото. Тоа може да се класифицира на две категории, и тоа: експлицитно (изразено) знаење (SC) и индивидуално, имплицитно (скриено) знаење (HC).

Според новата теорија на раст моделот на економија на знаење се разликува од моделот на традиционалното стопанство особено по следните карактеристики³:

а) за разлика од традиционалното поимање на економијата, која се перцепира како економисување со ретките ресурси, овој нов економски концепт базиран на економија на знаење, повеќе го карактеризира феноменот на изобилство, бидејќи за разлика од материјалните ресурси кои се ограничени, за информациите и знаењето, е карактеристично, што заеднички се користат и зголемуваат;

б) современиот свет го карактеризираат производство на информации кое е во полн замав, и посебно може да се нагласи дека проблемот во меѓувреме не е во недостаток, туку во вишок на информации, што подразбира вклучување на селективен пристап во нивно користење. Тоа значи дека токму на таа точка започнува управување со знаењето како ресурс ;

в) човечкиот капитал и неговата компетентност претставуваат најзначајната основа на економијата на знаење;

г) во услови на глобализација знаењето забрзано се шири;

д) законите, бариерите и даноците кај економијата на знаење, може да се каже, дека тешко се применливи врз национална основа, од причини што знаењето оди кон точките каде побарувачката за знаењето е највисока, а бариерите најниски;

ѓ) вреднувањето и оценувањето на знаењето во значителна мера зависи од дадениот контекст, од причини што во различни институционални окружувања и на различни нивоа на развој истите носат различни приноси;

²) Pirjo Stahle и Mairi Grönroos, фински експерти на подрачјето на интелектуален капитал, во својата книга под наслов "Dynamic Intellectual Capital - Knowledge Management in Theory and Practice" (2001.) истакнуваат дека концепцијата за интелектуалниот капитал цврсто се базира на Модерната теорија на натпревар, наречена Нова теорија на раст.

³) Ристо Фотов и Еленица Софијанова: Интелектуалниот труд и економијата, Свиштов, Бугарија, 6-8 октомври, 2010 година.

е) производитите со голем инпут на предметено знаење донесува исклучително висока заработувачка, поради фактот што содржи додадена вредност за корисниците, која ја надминува таа, кај производитите со материјални ресурси.

2. Човечкиот интелектуален капитал базичен ресурс

Изразот интелектуален капитал означува дека извор на тој капитал е интелектот, т.е. знаењето во различни облици.

Лукас⁴ поставува модел на раст во кој излезните податоци се генерираат преку давање на функција на формата,

$$Y = AK^{\alpha}(uL)^{1-\alpha}$$

каде Y , A и K вообичаено се дефинирани во релација $0 < \alpha < 1$, варијаблата u ја дефинира како пропорција од вкупното работно време потрошено во работниот процес, а со варијаблата h Лукас ја означува залихата на “човечки капитал”.

Во 1995 година Менкју (Mankiw) анализирајќи го моделот воспоставен од Лукас, мошне прецизно го дефинира како знаење и дека истото претставува збир од вкупните технолошки и научни откритија кој ги означува како човечки капитал “human capital” односно акумулирано знаење стекнато по пат на учење.

Во практиката се среќава два облика, и тоа:

1. материјални во форма на планови, нацрти, патенти, лиценци, база на податоци, прирачници, деловници, корпоративски норми, компјутерски програми итн. (explicit knowledge);

2. нематеријални, кои се складираат во главата на вработените (знаење, визија, способност во работењето, решавање на проблемите, способност на водење, култура, искуство итн.), а во литературата се нарекува скриено знаење (tacit knowledge).

Thomas Stewart, интелектуалниот труд го има опишано како “нешто што не може да се допре, но тоа полка ве прави побогат”. Поимот интелектуален капитал (intellectual capital- IC) се користи како синоним за недопирлив (нематеријален) имот на компанијата која во значителна мера влијае на успехот во работењето, што во билансот се среќава под називот goodwill.

⁴) April 29, 2009, Christopher Carroll: Lucas Growth.

3. Заклучок

Несомнено, дека во одредувањето на вредноста на некоја компанија таа (вредноста) не е производ само на физичкиот и финансискиот капитал, туку во голема мера е детерминирана и од интелектуалниот капитал. Особено карактеристичен е примерот со Мајкрософт, фирма која е ограничена со традиционални ресурси (физички и финансиски капитал) но со значителното учество на интелектуален капитал создава голема добивка. Тоа доведува до своевиден парадокс кој се манифестира преку односот помеѓу книговодствената и пазарната вредност на компанијата, која, кај оваа фирма, книговодствената вредност, во одредени периоди, е повеќекратно пониска од нејзината пазарна вредност. Оваа разлика упатува на фактот дека е условена од нешто што не е видливо, но кое вреди милиони долари.

Интелектуалниот капитал е особено пресудно важен:

1. при создавање;
2. при функционирање;
3. при одржување;
4. при остварување на деловна профитабилност; и
5. при раст и развој.

Сооглед на тоа што фактори на економскиот развој, во рамките на т.н. нова економија, стануваат информациите, просторот и времето, интелектуалниот капитал во себе инкорпорира интердисциплинарни, мултидисциплинарни и трансдисциплинарни науки, знаења, способности, умешности, искуство, информации, култура, софтвер, патенти, лиценци, креативност, инвентивност, мотивација итн.

Од тука некои автори кога зборуваат за интелектуален капитал под овој термин подразбираат целокупното расположливо знаење како интелектуален капитал на поединци, претпријатија, региони и нации кое на пазарот се претвора во вредност. Со други зборови, знаењето кое не создава вредност не е интелектуален капитал.

Литература:

1. J.C. Paye, "Policies for knowledge-based economy", OECD Observer, jan-juli 1996.
2. The new economy and beyond, urednik, D. Jansen, Edvard Elgar, 2007,
3. Lucas, Robert E. (1988): "On the Mechanics of Economic Development," – „За механиката на Економскиот Развој," Journal of Monetary Economics, 22, 3-42.
4. Mankiw, N. Gregory (1995): "The Growth of Nations," – „Растот на Нациите". Brookings Papers on Economic Activity, 1995(1), 275-326.
5. Rebelo, Sergio T. (1991): "Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth," – „Анализа на долготрајна политика и долготраен раст". Journal of Political Economy, 99(3), 500-521.