

**Т.А. Шердакова**

*Lavitabella@mail.ru*

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ**

В статье рассматривается сущность экономической категории «интеллектуальный потенциал организации», классификация организаций в зависимости от уровня развития интеллектуального потенциала. Данная тема является актуальной, поскольку уровень развития интеллектуальной составляющей влияет на возможности организации к обновлению, получению конкурентных преимуществ.

Эффективное функционирование организации, согласно мировым тенденциям, в значительной степени зависит от уровня развития и использования интеллектуальной составляющей, которая является решающим фактором роста производительности труда и повышения конкурентоспособности. Изменение вектора связано с развитием концепции человеческого капитала и его основной составляющей – интеллектуальным потенциалом, который при активном вовлечении в производственный процесс, капитализируется и участвует в создании новой стоимости.

В контексте изучения категории «интеллектуальный потенциал», ее следует рассматривать на нескольких уровнях, при этом ракурс может смещаться в одну из сторон – носителя и потребителя. Носитель – это субъект, который обладает интеллектуальными способностями и может в определенной мере их реализовать, получая вознаграждение. Потребитель интеллектуального потенциала – это субъект, который готов платить за приобретение (получение) этого интеллектуального ресурса и получает отдачу на вложенные средства, т.е. имеющийся интеллектуальный потенциал реализуется и приносит доход. Таким образом, можно выделить:

- *интеллектуальный потенциал страны* – совокупность интеллектуальных ресурсов, которыми располагает та или иная страна;
- *интеллектуальный потенциал региона* – совокупность интеллектуальных ресурсов, которыми владеет данный регион;
- *интеллектуальный потенциал организации* – совокупность интеллектуальных ресурсов, которыми обладает организация;
- *интеллектуальный потенциал индивида (носителя)* – характеристика интеллектуальной составляющей личности, которая может быть им реализована с целью получения дохода.

Гносеологический анализ исследуемой категории допускает рассмотрение таких базовых, в данном случае, понятий, как «потенциал» и «интеллект», и их синтеза.

Согласно толкового словаря Ожегова С.И. **потенциал** – *степень мощностив* каком-либо отношении, *совокупность* каких-нибудь средств, возможностей [1, с. 571]. Идентичное определение потенциала приводится в Современном толковом словаре русского языка под редакцией Кузнецова С.А.: **Потенциал** [от лат. *potentia* - сила]: Степень мощности в каком-либо отношении, совокупность всех средств, возможностей, необходимых для чего-либо [2, с. 588]. Рассматривая данные определения категории «потенциал», следует отметить, что потенциал рассматривается как степень мощности в отношении определенных вещей, т.е. степень можно определить как определенный уровень развития в отношении чего-то. С другой стороны, потенциал рассматривается как совокупность, т.е. определенная сумма всех средств, возможностей, необходимая для чего-то. Таким образом, можно заключить, что *потенциал*, согласно толковому словарю, - это определенный уровень чего-то, обусловленный наличием (совокупностью) определенных средств и возможностей и который необходим для достижения определенной цели.

В Новом экономическом словаре термин «потенциал» трактуется следующим образом: **потенциал** [от лат. *potentia* – сила, мощь] – *совокупность* имеющихся средств, возможностей в какой-либо области, например, военный потенциал какой-либо страны, совокупность ее экономических, морально-политических и военных ресурсов для ведения войн [3, с. 611]. Согласно данному определению, потенциал – это совокупность имеющихся средств и возможность, которые необходимы для решения определенной задачи. В Новой экономической энциклопедии Румянцевой Е.Е. определено, что «**потенциал** в экономике – это *совокупность* различных ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные, с помощью которых можно получить *определенные результаты*, например, интеллектуальный потенциал [4, с. 455]». Кроме того указано, что «...Потенциал может оставаться без изменений, увеличиваться или уменьшаться. Анализ потенциала следует производить в увязке с периодом времени. Одна из задач экономической политики – найти инструменты, которые бы обеспечили раскрытие имеющихся потенциалов и способствовали их реализации» [4, с. 455]. В данной интерпретации следует отметить, что потенциал – это совокупность ресурсов, которые необходимы для определенного результата, т.е. решения определенной задачи.

Изучив подходы к определению потенциала согласно словарям, следует сделать вывод, что потенциал – это, прежде всего, совокупность различных видов ресурсов, необходимых для решения определенных задач. Если использовать применительно к организации, то ее потенциал – это совокупность всех ресурсов организации, имеющихся у нее для решения различного рода задач. При этом следует сделать акцент, что потенциал – это известный (измеренный) объем ресурсов.

Рассмотрим вторую базовую категорию – «интеллект». Согласно Нового экономического словаря А.Н. Азрилияна, **Интеллектуальный** [от лат. *intellectus* – разумение, понимание] – 1. относящийся к психической жизни человека, к разуму, интеллекту; 2. С высоким уровнем интеллекта [3, с. 285]. Современный толковый словарь русского языка определяет интеллект следующим образом: **интеллект** [от лат. *intellectus* – понятие, рассудок] – мыслительные способности человека, разум, уровень умственного развития [2, с. 246]. Согласно словарю С.И. Ожегова, **интеллект** – ум, мыслительная способность, умственное начало у человека [1, с. 249]

В сформированном философском понимании **интеллект** (лат. *intellectus* – разум) – ум, способность мыслить, проницательность, совокупность тех умственных функций (сравнения, абстракции, образования понятий, суждения, заключения и т.д.), которые или преобразовывают восприятия в знания, или критически пересматривают уже имеющиеся знания, или анализируют их [5, с. 30].

Исходя из данных определений видно, что интеллект определяет способности мыслить. Однако современное развитие экономики и технологический уклад создали возможность функционирования искусственного интеллекта, поэтому *интеллект* можно определить как способность мыслить человека и машин. Искусственный интеллект используют при построении так называемых «интеллектуальных систем» (например, экспертных систем, баз знаний), при решении задач «машинного зрения» (ориентирование в пространстве, распознавание обстановки и т.д.), в сложных системах обработки информации. [5, с. 31].

Обобщая приведенные выше трактовки базовых категорий, интеллектуальный потенциал организации можно определить как совокупность ресурсов, имеющих интеллектуальную природу и готовых к использованию для достижения определенной цели.

Важным аспектом изучения интеллектуального потенциала и, соответственно, его управления является его измерение. Однако измерение интеллектуального потенциала связано с тем, каковы задачи организации и какая часть интеллектуальных ресурсов ему важна для принятия управленческих решений. Постоянное отслеживание динамики и своевременное проведение корректирующих мероприятий позволит более эффективно использовать интеллектуальный потенциал для улучшения показателей деятельности организации и достижения поставленной цели. Поэтому важно разработать стратегию

управления интеллектуальным потенциалом организации, в рамках которой данный потенциал реализуется, т.е. капитализируется – увеличивается доход или осуществляется прирост новой стоимости.

Одним из подходов к измерению интеллектуального потенциала организации является получение интегральной оценки с соответствующим ее значением. Соответственно, интегральная оценка позволит определить типы предприятий в зависимости от уровня развития их интеллектуального потенциала. Для этого необходимо рассчитать определенный диапазон изменения интегрального показателя интеллектуального потенциала, который будет ориентиром в определении типа организации:

1 первый тип - слабый интеллектуальный потенциал организации, когда его величина в течение длительного периода времени остается ниже определенного диапазона значений. Постоянство такой ситуации свидетельствует о деградации организации, неспособности его к инновационной деятельности и необходимости определенных преобразований;

2 второй тип - пороговый (средний уровень) интеллектуальный потенциал организации характеризуется соответствием его величины определенному диапазону, опускаться ниже которого губительно для деятельности предприятия;

3 третий тип - высокий интеллектуальный потенциал организации, превышающий определенный диапазон значений в течение определенного периода времени. Данный тип характерен для предприятий, активно занимающихся инновационной деятельностью, стремящихся к постоянному обновлению.

Кроме того, измерение интеллектуального потенциала каждой организацией и предоставление данных в местные управляющие органы позволит иметь представление об интеллектуальном потенциале региона (интеллектуальной карте региона) и является достаточно важным для разработки и реализации социально-экономической политики региона и в целом государства.

## Литература

1. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбувник, 1999. – 944 с.
2. Современный толковый словарь русского языка / главный редактор С.А. Кузнецов. – СПб: «Норинт», 2007. – 960 с.
3. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. Доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088 с.
4. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия, 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – IV, 826 с.
5. Кендюхов, А. Гносеология интеллектуального капитала / А. Кендюхов // Экономика Украины. – 2003. - № 4. – С. 29-33.