

# ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

**С. А. Иванов, доктор экономических наук, профессор;  
Е. Я. Осип. Санкт-Петербургский университет ГПС МЧС России**

Рассмотрены проблемы формирования и использования инновационного потенциала, а также его значение в обеспечении экономической безопасности России.

*Ключевые слова:* инновация, инновационный потенциал, экономическая безопасность

## INNOVATIVE POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC SAFETY OF ECONOMIC SYSTEM

S. A. Ivanov; E. Y. Osip.  
Saint-Petersburg university of State fire service of EMERCOM of Russia

In clause is considered a problem of formation and use of innovative potential and its value in maintenance of economic safety of Russia.

*Key words:* innovations, innovative potential, economic safety

Обеспечение экономической безопасности является основой устойчивого функционирования и развития хозяйственной системы. В современных условиях обеспечение экономической безопасности хозяйственной системы напрямую определяется разработкой и внедрением инноваций в производственный процесс. На долю технологий, изделий и оборудования, полученных с использованием новейших знаний и технологических решений, в развитых странах приходится от 70 до 85 % прироста ВВП.

Внедрение нововведений, являясь основным средством повышения эффективности производства, улучшения качества продукции и услуг, позволяет выдержать рыночную конкуренцию и тем самым обеспечить экономическую безопасность (ЭБ) хозяйственной системы.

В данной работе ставится проблема изучения теоретических основ инновационного потенциала и его значения для развития экономической безопасности хозяйственных систем различного уровня. Поэтому, чтобы определить сущность, место и роль инновационного потенциала в системе экономической безопасности, необходимо рассмотреть теоретические основы понятий «инновации», «инновационный потенциал».

Выясним вначале сущность понятия «инновации». Следует отметить, что в научной литературе в настоящее время нет единого мнения, общепризнанного трактования инноваций. Поэтому представляется необходимым привести ряд формулировок, связанных с этой научной категорией.

Например, под инновацией (англ. *innovation* – нововведение, новаторство) понимают «инвестицию в новацию» как результат практического освоения нового процесса, продукта или услуги. Новация (лат. *novation* – изменение, обновление) представляет собой новшество, которого не было раньше, новое явление, открытие, изобретение, новый метод удовлетворения общественных потребностей и т.п.

Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание [1].

Б. Санто определяет инновацию как технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по свойствам изделий, технологий, и, в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести дополнительный доход.

Инновация по существу представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.д.

Достаточно часто инновация рассматривается как трансформация потенциального научно-технического прогресса (НТП) в реальный продукт или технологию [2].

Проведенный анализ различных определений инновации позволил сделать вывод, что специфическое содержание инновации составляют изменения, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения.

Следует отметить, что еще в 1911 г. австрийский экономист Й. Шумпетер выделял пять типичных изменений:

- использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства;
- внедрение продукции с новыми свойствами;
- использование нового сырья;
- изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- появление новых рынков сбыта [3].

Однако в данной работе нас интересует более конкретно понятие инновационного потенциала и его роль (значение) в развитии системы экономической безопасности хозяйственной системы.

Поэтому, прежде чем перейти к рассмотрению инновационного потенциала и его роли в обеспечении ЭБ, необходимо определить общее понятие инновационного потенциала, причем рассмотрим его последовательно с макро- и микроэкономической позиций.

### **Макроэкономический подход**

В настоящее время вопросам формирования и использования инновационного потенциала в научной литературе уделяется достаточно много внимания, однако существующие подходы носят фрагментарный и даже противоречивый характер.

Например, в отдельных случаях инновационный потенциал отождествляется с научно-техническим. Инновационный потенциал представляется как «накопленное определенное количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции» или толкуется как «система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса», что значительно упрощает действительность, а также сужает сферу применения этой сложной категории [4, 5].

В определении инновационного потенциала как «способности различных отраслей народного хозяйства производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка», рассматриваемая категория привязана к конкретному уровню (народному хозяйству), что также сужает сферу ее применения [6]. Кроме того, в этом случае из рассмотрения выпадают организационные инновации и инновации-услуги и др.

В этих и других определениях инновационного потенциала, как правило, раскрывается одна или несколько существенных характеристик данного явления. В одном случае акцент переносится на институциональные структуры или средства формирования потенциала, в другом идет привязка к конкретному уровню (предприятие, национальная экономика и т.д.).

В работе [7] под инновационным потенциалом понимается количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. Эти ресурсы распределяются между тремя основными секторами (сегментами, направлениями) макросистемы: научно-техническим, образовательным, инвестиционным. В результате этого распределения формируются:

научно-технический потенциал (сегмент или комплекс), образовательный потенциал (сегмент или комплекс), инвестиционный потенциал (сегмент или комплекс). Совокупность названных сегментов и формирует инновационный потенциал макросистемы.

Данный подход позволяет считать инновационным потенциалом не все количество ресурсов, которые общество предполагает использовать для своего перспективного развития, а только ту их часть, которая может быть использована для увеличения объемов или улучшения качества конечного потребления. *Научно-технический сегмент* инновационного потенциала обеспечивает появление новшества. *Образовательный сегмент* его делает возможным диффузию новшества и его производительное использование. *Инвестиционный сектор* превращает новшество непосредственно в инновацию. С данной позиции величина инновационного потенциала хозяйственной системы определяется как совокупный результат деятельности трех следующих сегментов инновационного потенциала: *наука – образование – инвестиции* (рис 1).

На основе проведенного анализа можно отметить, что потенциал – это характеристика состояния системы, научная категория, которая одновременно отражает сущность методологических основ множества реальных процессов и явлений.

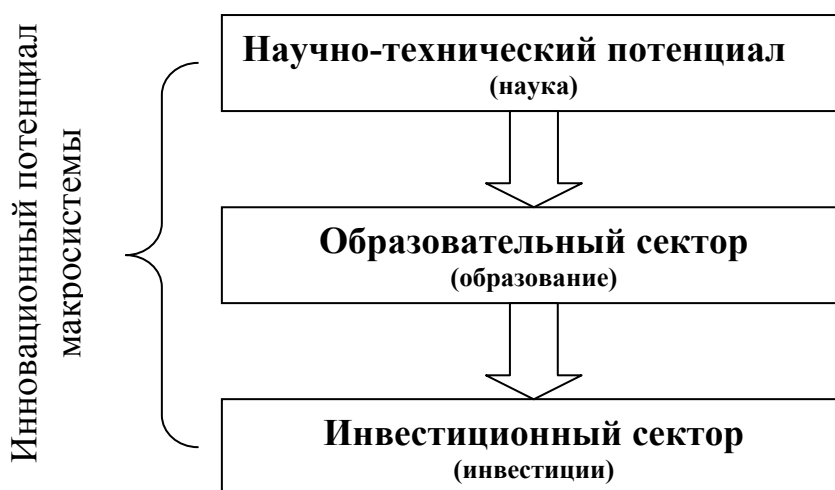


Рис. 1. Структура инновационного потенциала в макроэкономической системе

Поэтому данный методологический подход позволяет адекватно отобразить не только ту или иную ситуацию, те или иные отношения, но и закономерности их развития и, таким образом, эффективность функционирования хозяйственной системы в целом.

Следовательно, категорию «инновационный потенциал» можно определить как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, то есть из одного состояния в другое (например, от традиционного к информационному). Таким образом, инновационный потенциал – это сущностная характеристика способности экономической системы к изменению, улучшению, прогрессу. Это в теоретическом плане.

Однако вопросы реального развития хозяйственной системы и их решение лежат в практической плоскости. Поэтому имеет смысл остановиться на некоторых проблемах инновационного развития экономики России.

Изучение проблемы инноваций обусловлено созданием в России качественно новой экономики – экономики, ориентированной на инновации. Госсоветом в феврале 2008 г. разработана и принята программа развития России до 2020 г. В этой программе

четко определено главное направление – четырехкратное повышение производительности труда в ключевых секторах народного хозяйства.

В качестве базового выдвинуто положение об инвестиционно-инновационной направленности развития хозяйства страны. «Реализация инновационного сценария развития, – отмечается в программных решениях, – позволит нам добиться кардинального повышения производительности труда. В основных секторах российской экономики должен быть достигнут как минимум четырехкратный рост этого показателя за 12 лет» [8].

Сегодня как никогда в России ставится глобальная задача перевода отечественной экономики на инновационный путь развития. Это связано, прежде всего, с повышением роли инноваций как ключевого фактора современного социально-экономического развития и формирования наукоемкого производства.

Проведенный анализ развития научно-технической сферы показывает, что бурное развитие хозяйственных систем ведущих стран определяется инновационными процессами, выполняющими роль локомотива развития. Это явилось определяющим фактором их перехода от индустриальной эпохи к качественно новой, к инновационной. Экономическая система развитых стран мира становится все более интеллектуальной и все в меньшей мере зависит от сырьевых ресурсов. Например, семь ведущих стран мира, входящих в элитарный клуб «G-7», к 1993 г. обладали 80,4 % мировой компьютерной техники, обеспечивали 90,5 % объемов высокотехнологичного производства и контролировали 87 % из 3,9 млн патентов, зарегистрированных в мире [9].

Следует отметить, что на современном этапе развития ведущих стран мира основным фактором экономического роста становится не финансовый капитал и средства производства, а знания и новые идеи, обеспечивающие выпуск интеллектуальной, конкурентоспособной продукции, востребованной на рынке качества, за которую потребитель готов платить высокую цену. Поэтому уже понятно, что именно инновационно-интеллектуальный характер экономики обеспечивает динамичное развитие государства и более высокий уровень жизни населения.

Именно поэтому в ведущих странах доля науки, образования, прогрессивных и наукоемких технологий, то есть составляющих научно-технического прогресса, в валовом внутреннем продукте (ВВП), сегодня достигает 95 %, а в России не превышает 5–10 % [10]. Такое положение обусловлено тем, что в России фактически не созданы условия для полномасштабного развертывания инновационных процессов.

По мнению академика РАН Д. С. Львова, в результате недооценки инноваций как определяющего фактора современного экономического развития Россия за последние десятилетия снизила свою долю в секторе мировой наукоемкой продукции примерно в 8 раз. Отставание РФ от США в этой области увеличилось с четырех раз в 1992 г. до 38 в 2001 г. Это опаснейший разрыв, ликвидировать который в нынешних условиях крайне сложно, особенно на фоне резкого сокращения в РФ расходов на сферу исследований и разработок (ИР-сфера) при стабильно возрастающей норме этих расходов в развитых странах. Так, по затратам на НИОКР, к примеру, отставание РФ от США увеличилось с 70 % в 1985 г. до 200 % в 2001 г.

В табл. 1 приведены данные о ВВП на душу населения и мировые рейтинги экономического и инновационного развития в 2002г. Если по объему ВВП в 2002 г. Россия находилась на 9-м месте в мире, то по инновационной политике на 52-м, по использованию новых технологий на 60-м, по индексу конкурентоспособного роста на 63-м.

Слабое финансирование НИОКР привело к тому, что доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляет мизерную величину (0,13 %). Она в 192 раза меньше, чем доля США, в 84,6 раза меньше, чем доля Японии, и в 15,4 раза ниже, чем доля Китая (табл.2).

Еще одна серьезная проблема – переезд наших учёных за границу. Только за

последние 10 лет Россию покинуло около 7 млн человек, в основном специалисты с высшим образованием. Среди них, по оценке Центра исследований статистики и науки (ЦИСН), за период 1995–2002 гг. за границу уехало 10,4 тыс. ученых из сферы «Наука и научное обслуживание». Российскому государству они оказались ненужными, а ведь подготовка квалифицированного специалиста, например математика, в США обходится в 600–800 тыс. дол. В России, конечно, значительно дешевле. В стратегическом плане Россия от эмиграции квалифицированных специалистов потерпела убытки в размере сотен миллиардов долларов США и, следовательно, на эту же сумму оказало гуманитарную помощь зарубежным странам в развитии науки и экономики. Если бы вложить эти деньги в российское образование, науку и инновации, то Россия ушла бы далеко вперед в научном и социально-экономическом развитии

Таблица 1. **ВВП на душу населения и мировые рейтинги экономического и инновационного развития в 2002 г.**

Страна	ВВП на душу населения, дол. США	Мировые рейтинги экономического и инновационного развития				
		общий объем ВВП	индекс конкурентоспособности роста (GCI)	число ученых и инженеров	технологии	политика инноваций
США	34142	1	2	6	1	1
Канада	27840	10	3	14	2	5
Япония	26755	3	21	1	23	12
Германия	25103	5	17	11	15	7
Франция	24223	6	20	9	17	6
Италия	23626	8	26	31	31	23
Великобритания	23509	7	12	18	10	13
<b>Россия</b>	<b>8377</b>	<b>9</b>	<b>63</b>	<b>3</b>	<b>60</b>	<b>52</b>
Китай	3976	2	39	44	53	46
Индия	2358	4	57	59	66	39

*Примечание:* составлена на основе рейтингов ВЭФ и оценок Института мировой экономики и международных отношений РАН

Таблица 2. **Доля наукоемкой продукции некоторых стран на мировых рынках**

Страна	Доля наукоемкой продукции на мировых рынках, %	Доля наукоемкой продукции на мировых рынках относительно России (=1,0)
Россия	0,13	1,0
Китай	2,4	15,4
Южная Корея	4,0	30,8
Сингапур	7,0	53,8
Япония	11,0	84,6
США	25,0	192,0
Евросоюз	35,0	269,0

*Примечание:* данные приведены из источника: Дерягин А. В. Наука и инновационная экономика России // Инновации. – 2005 – № 5

## Мировой опыт развития инновационной экономики

Мировая практика свидетельствует, что инновационная деятельность – основа или главное условие модернизации экономической системы. На смену традиционных отраслей, где практически уже себя исчерпали экстенсивные и интенсивные факторы, приходят совсем иные отрасли, основанные, в первую очередь, на использовании новейших технологий.

Например, в Германии, почти 100 % прироста ВВП осуществляется за счет использования результатов научных исследований и инноваций. В Тайване на основе использования высоких технологий, а также за счет успешного функционирования малого и среднего бизнеса обеспечивается 45 % ВВП страны и 78 % занятости населения.

Внедрение новых технологий в промышленное производство, как показывает практика, позволяет осуществить качественный прорыв на мировом рынке товаров и услуг. В развитых странах высокотехнологический комплекс определяет экономический рост и тянет за собой всю остальную экономику, заставляя ее адаптироваться к новейшим инновационным технологиям [11].

Сегодня с уверенностью можно отметить, что в XXI в. важнейшим условием ускоренного прогресса социально-экономического развития является эффективная инновационная политика, поскольку динамичное социально-экономическое развитие многих стран мира стало окончательно основываться исключительно на инновациях, последствия которых приняли стратегически важный характер.

Внедрение новых технологий не всегда было таким простым делом. Разные страны при решении этой проблемы выбирают различные пути.

В США, например, большая часть федеральных научных исследований и опытно-конструкторских разработок проводится через контракты и гранты негосударственными организациями, то есть они являются ключевым аспектом в системе НИОКР [12].

Германия, например, в области высоких технологий вначале ориентировалась на опыт США и технологически крупные программы; был также использован опыт развития инкубаторов США, научных парков Великобритании, Франции и Японии. Однако с начала 1980-х гг. был сделан акцент на создание сети региональных инновационных фондов с постепенным перенесением центра тяжести инновационной деятельности на малые и средние предприятия.

Япония, а также новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии в области инновационной деятельности сконцентрировали свои ресурсы на скупке перспективных высокотехнологических нововведений на последней (дорыночной) стадии. В этом случае оставалось лишь организовать конечную доработку нововведения и запуск его в производство с дальнейшей реализацией на рынке.

Необходимо отметить, что при реализации инновационной политики в упомянутых странах акцент делается на малые и средние инновационные предприятия. В Японии их число составляет 99 % общего числа предприятий, а их доля в ВВП страны достигает 52 %, или 3 трлн дол; в Германии таких предприятий около 4000.

В США до 1980 г. на исследования и разработки правительство ежегодно тратило 30 млрд дол, но результаты этих усилий почти никогда не доходили до рынка (лишь 5 % всех полученных патентов когда-либо лицензировались). С начала 1980-х гг. произошло смещение акцентов и были приняты меры, поощряющие научные исследования и разработки в частном секторе, через поддержку малого инновационного предпринимательства с ежегодным выделением на эти цели 5,4 млрд дол. [13].

В итоге в США появилась и действует весьма эффективная программа – «Инновационная деятельность малых предприятий», с помощью которой за 20 лет государством на каждый вложенный доллар было возвращено восемь.

В Великобритании опыт 1980-х гг. показал, что при должном государственном подходе и при наличии соответствующего научного потенциала можно и нужно ставить

задачи интенсивного освоения мирового рынка научной продукции. В стране был сделан соответствующий скачок – с 4 до 12,5 % . Именно наукоемкие и высокие технологии дают сегодня в США 85 % прироста занятости, в Англии – 89, в Японии – 90 % [14] .

Россия сегодня одна из самых богатых стран мира по запасам природных ресурсов (табл. 3). Она – одна из основных экологических стабилизаторов планеты. Вклад России в сохранение экологической устойчивости мировой экосистемы в 2 раза превышает усилия таких стран, как США и Канада вместе взятых, Бразилии и Австралии.

К сожалению, российские сырьевые компании не предъявляют высокого спроса на реализацию научно-технического потенциала. Кризис в инновационной сфере в России связан с изменениями определенных институциональных условий: снижением бюджетного финансирования, неспособностью предпринимательства приступить к серьезным инновационным проектам, инерционностью организационной структуры.

Таблица 3. Запасы основных видов природных ресурсов в расчете на душу населения

Страна и континент	Нефть, т/чел.	Природный газ, тыс. т/чел.	Железная руда, т/чел.	Уголь, т/чел.	Пашня, га/чел.	Пресная вода, тыс. м <sup>3</sup> на чел.	Лес, га/чел.
<b>Россия</b>	<b>141,58</b>	<b>32,2</b>	<b>1364,5</b>	<b>388,7</b>	<b>0,86</b>	<b>28,0</b>	<b>6,11</b>
Европа	4,06	1,8	86,4	52,0	0,29	4,9	0,23
Азия	27,09	17,0	131,3	8,5	0,13	3,7	0,10
Африка	13,17	11,9	167,3	28,3	0,22	4,8	0,55
Северная Америка	34,16	28,0	1724,8	94,2	0,65	14,6	1,31
Южная и Центральная Америка	26,8	13,0	49,6	42,0	1,18	40,7	2,98
Австралия и Океания	19,0	20,9	1393,3	624,7	2,26	30,83	2,23
Всего в мире	26,1	23,5	244,6	36,1	0,24	7,42	0,96

*Примечание:* источник: аналитические материалы, подготовленные группой ученых РАН под руководством академика Д. В. Рундквиста

В настоящее время в России стоит задача создания атмосферы, стимулирующей поиск и освоение новых технологий. Вступление России в ВТО поставит перед нашей страной дилемму: либо открыть российский рынок для товаров других стран ВТО, а это означает свернуть отечественное, либо уже сейчас сделать упор на внедрение новых технологий и выпуск наукоемких конкурентоспособных на мировом рынке товаров.

Мировая практика показывает что, финансируются только те разработки, где существуют тандем «исследовательское учреждение–малое инновационное предприятие» и реальная перспектива создания наукоемкого продукта и продажи его на рынке. Данный механизм необходимо использовать в России, так как уже есть положительные результаты в области коммерциализации новых технологий. Малый инновационный бизнес является именно тем инструментом, который может осуществить качественный прорыв в вопросе внедрения новых технологий.

В. В. Путин отмечал, что главной задачей в сфере экономики является снять нашу страну с нефтяной иглы и воссоздать, наконец, промышленность, конкурентоспособную на мировом рынке, а сделать это можно только за счет коммерциализации технологий. Надо избавляться от отживающих и отживших свой век неконкурентных производств и создавать экономическую среду, восприимчивую и к инновациям, и к новым технологиям. Среда, которая позволит России занять достойное место на глобальном рынке [12].

## Микроэкономический подход

Следует отметить, что вышеизложенный анализ проведен с макроэкономической позиции, однако необходимо рассмотреть и микроэкономический подход, то есть инновационный потенциал отдельно взятого субъекта хозяйственной деятельности.

Необходимо отметить, что источником развития экономического потенциала предприятия в современных условиях становятся не природные ресурсы, а идеи и основанные на них инновации.

В экономической науке принято подразделять научно-технический, производственный, трудовой, экспортный, производственный, природно-ресурсный потенциалы.

В целом же под потенциалом хозяйствующего субъекта принято понимать его способность наиболее эффективно реализовывать ту или иную функциональную задачу при максимальном использовании имеющихся экономических ресурсов.

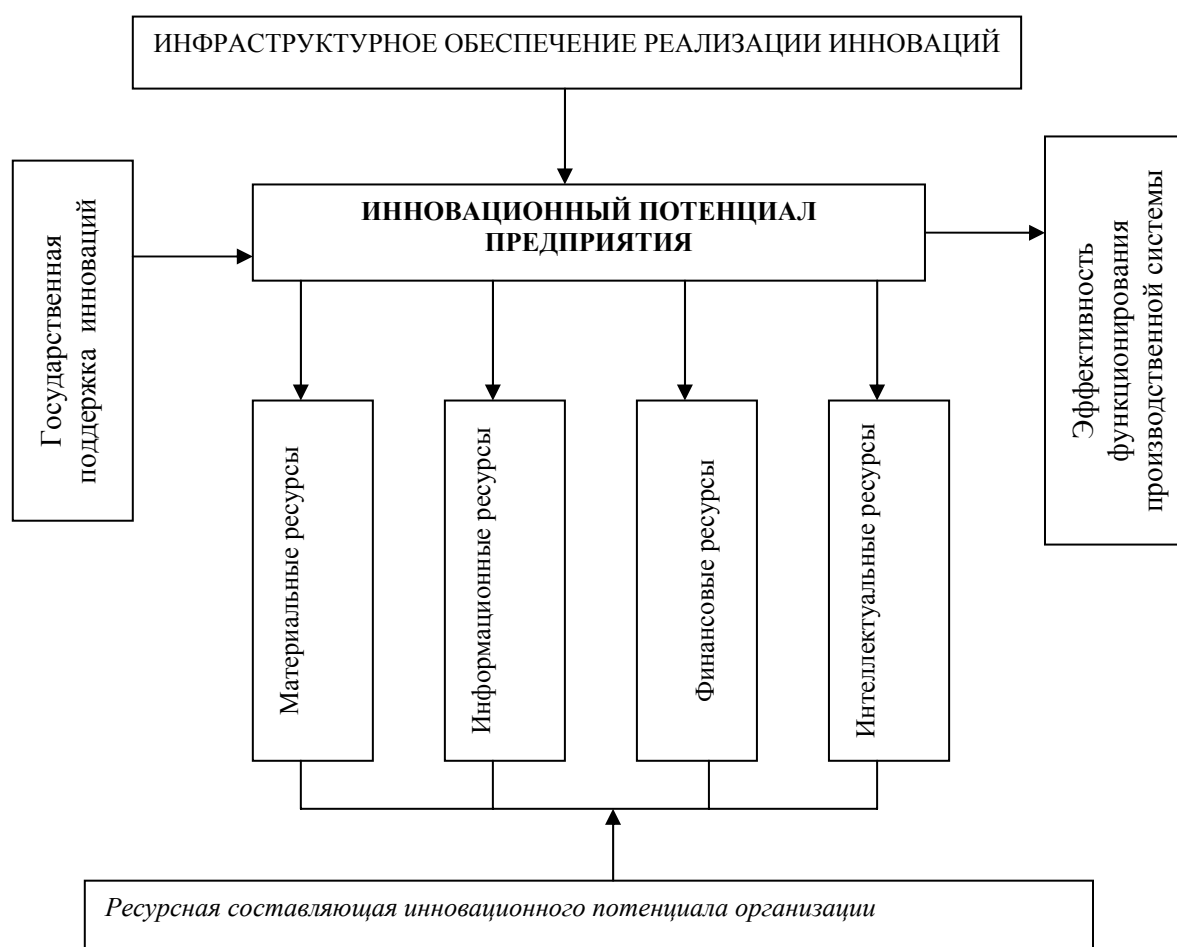


Рис. 2. Структура инновационного потенциала предприятия и система его инфраструктурного обеспечения

*Инновационный потенциал предприятия* по существу можно трактовать как совокупность различных видов ресурсов фирмы, необходимых для осуществления инновационной деятельности.

Инновационный потенциал предприятия и его структурно-элементный состав представлен в виде следующей схемы (рис. 2). Инновационная деятельность предприятия есть система мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа производства для удовлетворения потребностей общества. Как правило,



результатом инновационной деятельности являются новые или дополнительные товары услуги с новыми качествами.

Например, для успешного осуществления инновационного менеджмента необходимо тщательное изучение инноваций. Это является очень важным моментом при оценке новизны инноваций. Новизна инноваций оценивается по технологическим параметрам, принимая во внимание рыночную составляющую.

Например, в промышленности различаются два типа технологических инноваций – продуктовые и процессные.

Продуктовые инновации охватывают внедрение технологически новых или усовершенствованных продуктов. Процессные инновации включают разработку и внедрение технологически новых или значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продуктов [2].

В настоящее время в научно-исследовательском институте системных исследований разработана расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия. По данному признаку выделяют следующие инновации: технологические, производственные, экономические, торговые, социальные, в области управления.

Заслуживает пристального внимания работа А.А. Пригожина [15] в которой подробно анализируется проблемы разработки и реализации инноваций в современных условиях; дается подробная классификация инноваций. В предложенной классификации выделяются в числе других весьма важные классификационные признаки инноваций: по охвату ожидаемой доли рынка и инновационному потенциалу и степени новизны. Приведенная классификация учитывает масштаб и новизну инноваций, интенсивность инновационного изменения, в наибольшей степени выражает количественные и качественные характеристики инноваций и имеет значение для экономической оценки их последствий и обоснования управленческих решений.

На рис. 2 показано, что основными элементами инновационного потенциала организации являются материальные, информационные, финансовые и интеллектуальные ресурсы.

Рассмотрим более подробно структурные составляющие инновационного потенциала предприятия.

Ресурсная составляющая инновационного потенциала предприятия является базой для его формирования. В свою очередь ресурсная составляющая содержит основные элементы, которые имеют различное функциональное назначение: материальные, информационные, финансовые, интеллектуальные и другие виды ресурсов.

Так, **материальные ресурсы**, являясь «вещественной основой, определяют технико-технологическую базу потенциала, которая впоследствии будет влиять на масштабы и темпы инновационной деятельности» [4].

Вполне понятно, что материальные ресурсы формируются в отраслях, изготавливающих средства производства, которые путем применения новых технологий закладывают в них потенциальные возможности, реализуемые или нереализуемые впоследствии.

Следующая компонента ресурсной составляющей – **информационный ресурс** (такие ее активные формы, как базы знаний, модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д.) подобно ферменту переводит материальные факторы из латентного состояния в активное. Данный вид ресурсов, в отличие от прочих, практически неисчерпаем.

С развитием общества и активизацией использования знаний запасы информационного ресурса не уменьшаются, а напротив, увеличиваются. При этом этот вид ресурсов не самостоятелен и сам по себе имеет лишь потенциальное значение, только объединившись с другими ресурсами – опытом, трудом, квалификацией, техникой, технологией, энергией, сырьем; он появляется в «кинетике» как движущая сила инновационного потенциала [16].

**Финансовые ресурсы** входят в состав ресурсной составляющей инновационного

потенциала как органическое единство наличных ресурсов и неиспользованных возможностей их альтернативного вложения. Таким образом, они характеризуются совокупностью источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий. При этом объем финансовых ресурсов отражает финансовую мощь, способность системы принимать участие в создании материальных благ и предоставлении услуг. Однако, помимо обеспечивающей функции, финансовые ресурсы выполняют и страховую функцию, непосредственным образом дублируя, а также измеряя в денежных единицах материально-технические, информационные, человеческие и другие ресурсы, входящие в состав инновационного потенциала предприятия [17].

Основной ресурсной составляющей является **интеллектуальный ресурс**, который не просто выполняет обеспечивающую функцию (как все предыдущие), а выступает главной креативной силой организации.

*Интеллектуальный капитал* выступает как совокупность проинвестированных общественно целесообразных производственных и общечеловеческих навыков, знаний, способностей, которыми владеет человек, которые ему принадлежат и неотделимы от него и практически используются им в повседневной жизни. Вообще понятие интеллектуальный капитал достаточно сложная научная конструкция. Теорией интеллектуального капитала активно занимались ученые: Т. А. Стюарт, Х. Макдоналд, С. Альберт, Д. Клейн, Л. Прусак, Т. Ллойд и многие другие.

Как экономическая категория термин «человеческий капитал» введен в научный оборот в 60-е гг. XX века. В это время в управленческой мысли на Западе наметились подходы, направленные на интеграцию экономики, основанной на знаниях и управлении капиталом, на основе чего сформировались теория человеческого капитала и человеческих ресурсов [18].

Концепция человеческих ресурсов основывается на возможности применения экономических оценок способности людей создавать доход. Чем выше производительность труда работника и продолжительнее период его деятельности, тем больший он приносит доход и представляет большую ценность для фирмы [19].

Однако наиболее полно данной категории соответствует следующее определение: «Интеллектуальный капитал отражает совокупность интеллектуальных ресурсов организации и систему отношений между экономическими субъектами по поводу производства, распространения и использования интеллектуальных ресурсов и знаний, необходимых для их эффективного функционирования» [20].

Особое место в структуре инновационного потенциала организации, занимает **инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности**.

Инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности включает информационное обеспечение, системы связи, финансовые, экономические, правовые консультационные услуги; консалтинг в области маркетинга и рекламы. Следует отметить, что инновационная инфраструктура является одним из основных факторов развития в данной области.

Одним из направлений в решении этого вопроса является формирование современных технопарковых структур. По существу технопарковая структура (технопарк) – это сложная комплексная система, направленная на формирование территориальной инновационной среды, основной целью которой является содействие развитию малого инновационного предпринимательства. Это достигается посредством оказания соответствующей поддержки и подготовки к самостоятельной деятельности малых инновационных предприятий и фирм, производственного освоения научных знаний и наукоемких технологий. Технопарки объединяют малые инновационные предприятия, бизнес-инкубаторы, информационные, консультационные и другие организации научно-технической инфраструктуры, как правило, вокруг крупного научно-исследовательского института или высшего учебного заведения.

## Инновации–конкурентоспособность–экономическая безопасность

Сегодня ни у кого не вызывает сомнений, что *инновации* являются основой обеспечения *конкурентоспособности* на различных иерархических уровнях хозяйственной системы (микроуровне, мезоуровне, макроуровне). В свою очередь конкурентоспособность становится определяющим фактором обеспечения экономической безопасности хозяйственной системы и ее устойчивого развития. Поэтому достижение положительной динамики хозяйственной системы в целом (макроэкономической системы) и ее отдельных подсистем более низкого порядка (мезо- и микроэкономические подсистемы) определяется наличием инновационной модели развития экономики, основанной на взаимодействии ключевых параметров «Инновации–конкурентоспособность–экономическая безопасность» также на всех соответствующих уровнях (рис. 3).

Экономическая безопасность и конкурентоспособность находятся в постоянном взаимодействии. Отметим, что экономическая безопасность и конкурентоспособность – это характеристики национального хозяйственного комплекса и его составных частей. Однако если конкурентоспособность одновременно и цель, и индикатор степени развития национального хозяйственного комплекса и его составных частей, то экономическая безопасность представляет собой условие его существования и развития.

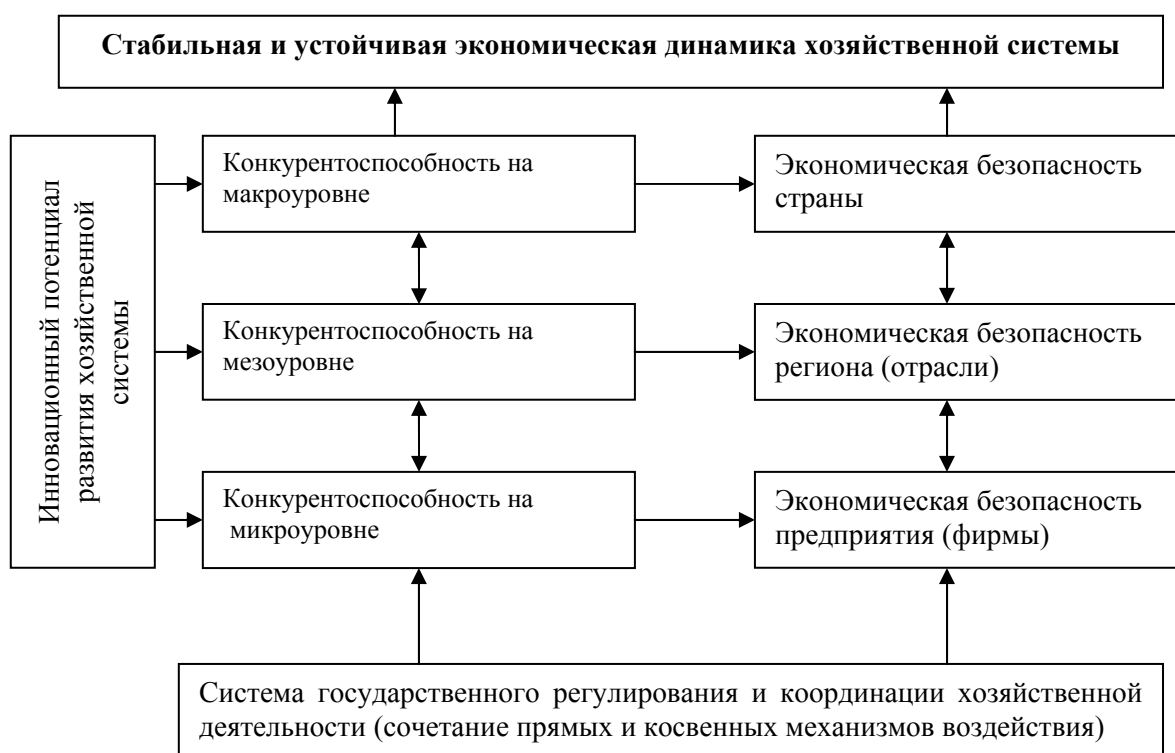


Рис. 3. Структура инновационной модели развития экономики, основанной на взаимодействии ключевых параметров «Инновации–конкурентоспособность–экономическая безопасность»

Иными словами, достаточный уровень экономической безопасности может достигаться с помощью экономических методов, но, будучи необходимым условием существования национального хозяйственного комплекса как системы, его достижение может быть обусловлено использованием и неэкономических (административных) методов – путем прямого вмешательства государства.

Наиболее приемлема ситуация, когда факторы микро- и макроуровня, являющиеся одновременно критериями конкурентоспособности и экономической безопасности,

создают высокую конкурентоспособность национального хозяйственного комплекса и его составных элементов, формирующую достаточный уровень экономической безопасности [21].

Все многообразие конкурентных отношений осуществляется на трех уровнях: микро – конкретные виды продукции, производства, предприятия; мезо – отрасли, отраслевые корпоративные объединения предприятий и фирмы горизонтального типа интеграции; макро – народнохозяйственные комплексы межотраслевого типа интеграции.

Конкурентоспособность на микро-, мезо- и макроуровнях влияет друг на друга. Эта тесная взаимосвязь проявляется в характере проводимой внешней и внутренней политики и в стратегиях развития компаний. Причем чем более развита экономическая система страны, тем отчетливее проявляется данное взаимодействие: фактически оно провозглашается в качестве цели проводимой государством политики и развития компаний.

В соответствии с выбранными уровнями анализа целесообразно различать и круг факторов, формирующих микро-, мезо- и макроэкономическую конкурентоспособность.

В каждом из этих направлений используются специфические подходы и методы исследования. Каждое из перечисленных понятий конкурентоспособности должно описываться своим набором показателей.

Этот тип структурного анализа можно назвать вертикальным, поскольку он раскрывает иерархию формирования конкурентных преимуществ. На каждом уровне с помощью конкуренции решаются определенные задачи, поэтому при анализе конкурентоспособности важно понять, какие основные цели преследуются в конкурентной борьбе субъектов – носителей конкурентных преимуществ. Ясно, что цели у предприятий и стран будут различные, следовательно, и конкурентоспособность будет содержательно различаться [22].

Эти цели в соответствии с уровнями конкурентных преимуществ обычно различаются масштабами и временными горизонтами: краткосрочные – на микроуровне, средне - и долгосрочные – на мезоуровне и сверхдолгосрочные (исторические) – на макроуровне.

Поскольку конкурентоспособность – это понятие, связанное с формированием и использованием инновационного потенциала хозяйственной системы, то его реализация может быть эффективно осуществлена в соответствии с заранее разработанной стратегией. Неслучайно разработка стратегии в конкурентной борьбе – главная и исходная база.

В настоящее время можно сказать, что, если нет стратегии – нет серьезной конкурентной борьбы, а, следовательно, и экономической безопасности.

В современных жестких рыночных условиях каждый отдельно взятый субъект хозяйствования должен иметь стратегию развития, причем основанную на инновациях. В противном случае его рано или поздно выдавливают конкуренты. Разработка стратегии состоит из следующих трех основных элементов:

- 1) оценки позиций объекта конкурентной борьбы;
- 2) прогноза изменения условий конкурентной среды;
- 3) собственно разработки стратегического плана действий с вариантами реакции на различные прогнозные ситуации .

Необходимо отметить, что все эти элементы сохраняют значение для любого уровня ведения конкурентной борьбы. Но чем сложнее и масштабнее субъекты этой борьбы, тем выработка стратегии становится более важной и сложной уже на начальном ее этапе - оценке конкурентных позиций. Для предприятия важны такие характеристики, как его положение в отрасли, структура отрасли, темпы ее роста и структурные изменения, оценка препятствий для вхождения в отрасль потенциальных конкурентов, степень технологической, организационной и финансово-экономической интегрированности отрасли, наличие в ней картельных соглашений и пр. Наконец, важно

качественно оценить позиции фирмы как субъекта конкурентной борьбы в быстро меняющейся конкурентной среде [22].

В качестве **вывода** следует отметить, что в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для развития инновационной деятельности предприятий. По существу речь идет о формировании благоприятной инновационной среды для устойчивого развития предприятий и хозяйственной системы в целом.

Поэтому первоочередной экономической задачей в современных условиях является формирование экономики инноваций, то есть организационной модели экономики, основанной на знаниях. Создание экономики инновационного типа имеет в любой стране реальные перспективы при условии создания национальной инновационной системы, которая будет основываться на трех взаимосвязанных составляющих: знаниях, технологиях, инфраструктуре.

С целью перехода от экспортно-сырьевой ориентации экономики на инновационную основу хозяйственного развития необходимо проведение следующих мероприятий:

- формирование благоприятной инновационной среды для развития предпринимательских структур;
- финансовое обеспечение и совершенствование структуры государственного управления в целях стимулирования инновационной деятельности предприятий;
- формирование условий для успешного трансфера технологий;
- создание сети инновационных структур в регионах России, развитие сетевого сотрудничества;
- совершенствование инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства, продвижение инновационных проектов;
- нормативно-правовая поддержка инновационной деятельности.

Проведение в жизнь указанных мероприятий позволит обеспечить инновационную направленность в развитии субъектов хозяйствования, и тем самым создаст условия для усиления конкурентоспособности и экономической безопасности отечественных предприятий и хозяйственной системы в целом. При этом макроконкурентоспособность хозяйственной системы, а, следовательно, и уровень обеспечения ее экономической безопасности, в современных рыночных условиях будет определяться непосредственно ее инновационной составляющей или инновационным потенциалом развития.

### **Литература**

1. Twiss V. Managing technological innovation. – Pitman, 1992.
2. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов / под ред. проф. С. Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
4. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001.
5. Данько М. Инновационный потенциал в промышленности Украины // Экономист. – 1999. – № 10.
6. Рынок. Бизнес. Коммерция. Экономика: толковый терминологический словарь / сост. В. А. Калашников ; под общ. ред. А. П. Дашкова. – 4-е изд., с изм. и доп. – М.: Маркетинг, 2002.
7. Жиц Г. И. Инновационный потенциал. – Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 1999.
8. Губанов С. Новая целевая задача и условия ее решения // Экономист. – 2008. – № 4.
9. Braun Ch.-F., von. The Innovation War. Industrial R&DE the Arms Race of the 90s. – NJ.: Upper Saddle River, 1997, – P. 57.

10. Тарушкин В. И. Интеллектуальный потенциал России: нужна национальная стратегия создания конкурентоспособной научной продукции // Стандарты и качество. – 2005. № 1.
11. Кобрин Ю. Инновации – условие конкурентоспособности // Экономист. – 2004. – № 12.
12. Семенова А. Управление инновационными процессами // Экономист. – 2005. – № 5.
13. Бирюков А. Развитие малого и среднего бизнеса – локомотив экономики // Вопросы экономики. – 2004. – № 9.
14. Заварухин В., Миндели Л. Международные аспекты российской инновационной политики // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 5.
15. Пригожин А. А. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). – М., 1989.
16. Калитич Г. Функционально-информационный синтез НТР // Экономика Украины. – 2002. – № 10.
17. Добров Г. М. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность – Киев: Наука, 1999.
18. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США: пер. с англ. – М.: Экономика, 1986.
19. Организация и методы оценки предприятия (бизнеса): учебник / под ред. В. И. Кошкина. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2002.
20. Зинов В. Г. Интеллектуальная собственность современного предприятия: правовые и экономические аспекты в свете перспективы вступления России в ВТО // Интеллектуальная собственность как инструмент рыночной экономики: материалы науч. практ. конф. – Тверь: ТИИТП, 2007. – Ч. 1.
21. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005.
22. Сенчагов В. К., Захаров А. Н. Конкурентоспособность и инвестиционный потенциал экономики России // Бизнес и банки. – 2003. – № 7.