

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: СУЩНОСТЬ И ОЦЕНКА

Рассматривается подход к выбору критериев и показателей определения инновационного потенциала субъектов хозяйствования. Анализируется количественная характеристика инновационного потенциала предприятия, позволяющая хозяйствующей единице получить инструменты управления для достижения инновационных целей в современных условиях развития.

The approach to a choice of criteria and indicators of definition of innovative potential of subjects of managing is considered. The quantitative characteristic of innovative potential of the enterprise is analyzed, allowing managing unit to receive tools of management for achievement of the innovative purposes in modern conditions of development.

Переход к устойчивому социально-экономическому развитию в Республике Беларусь предполагает использование новых достижений науки и техники, которые, в свою очередь, формируют инновационную экономику страны. Это обстоятельство объясняется тем, что постоянство инновационных изменений становится приоритетным процессом экономического общества. Действительно, если происходит переход к такой организации экономики, основу которой составляют принципы рыночного механизма, то это означает переход и к «инновационной экономике», поскольку основанием для инновационной динамики может выступать только конкуренция между хозяйствующими субъектами.

Необходимость внедрения и использования инноваций для любой единицы, ведущей деятельность на рынке, предполагает использование новых требований к содержанию, организации, формам и методам управленческой деятельности. В силу этих обстоятельств становится актуальным исследование теоретической методологии оценки внедрения и использования инновационного потенциала субъектов хозяйствования.

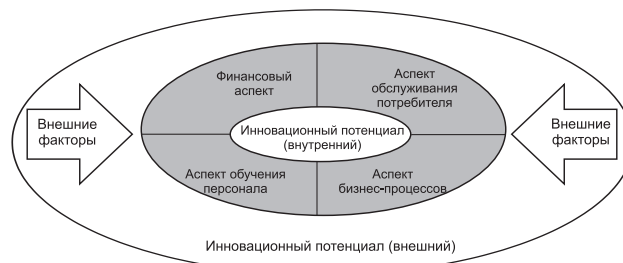
Вопросам формирования потенциала, и в частности инновационного, в экономической литературе уделяется достаточно много внимания, однако существующая информация носит отрывочный противоречивый характер. Подтверждением этого является тот факт, что даже само понятие «инновационный потенциал», которое, начиная с 1980-х гг., стало «концептуальным отражением феномена инновационной Деятельности»¹, предметом обсуждения отечественных и зарубежных авторов, не имеет однозначного трактования.

Так, зарубежные исследователи ограничиваются термином «организационные возможности», позволяющим определить способность предприятия к полному или постепенному внедрению новшеств². Однако применительно к исследованию инновационной деятельности хозяйствующего субъекта, если ограничиваться термином «организационные возможности», это приведет к искажению понятия «инновационный потенциал», поскольку этот термин должен учитывать важную роль не только ресурсов, но и умений, т. е. включать в себя совокупность благ, имеющихся в распоряжении, и навыков по их рациональному использованию. Следовательно,

под инновационным потенциалом следует понимать взаимодействие умений и ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей и проявляющихся во всех аспектах деятельности субъекта хозяйствования.

Наряду с этим необходимо рассматривать единицу хозяйствования как совокупность функционирующих одновременно элементов, состоящую из внутренних и внешних факторов, которые формируют соответственно внутренний и внешний потенциалы предприятия.

Так, к числу внешних факторов, формирующих инновационный потенциал, следует отнести: инновационное развитие общества в целом; инвестиционную активность, востребованность выпускаемой продукции, проводимую политику государства и др. Состав внутренних факторов охватывает целую систему различных направлений управленческой деятельности и включает следующие составляющие: финансовый аспект, аспект обслуживания потребителя, аспект бизнес-процессов, аспект обучения персонала и собственно инновационный потенциал, который органически входит в каждый из аспектов (рисунок).



Общий инновационный потенциал субъектов хозяйствования: сущность и оценка

Безусловно, между аспектами общего потенциала существуют более сложные диалектические связи, но бесспорно одно: инновационный потенциал определяет как бы завершающую часть производственного цикла и его реальные пропускные возможности, что существенно сказывается на конечном результате³. Поэтому для его регулирования необходимо рассматривать возможности субъектов хозяйствования формировать, определять и удовлетворять потребности рынка в товарах и услугах. Кроме того, категория «инновационный потенциал» может и должна отражать фактический, реально достигнутый уровень экономического развития в сложившихся условиях, т. е. быть количественно измеримой⁴.

По мнению автора, методика определения общей величины инновационного потенциала хозяйствующего субъекта базируется на затратном методе. В качестве структурных составляющих такого подхода следует принимать внешние и внутренние издержки предприятий, направленные на исследования и разработки:

ИП = ИП(внешний) + ИП(внутренний),
где ИП – величина общего инновационного потенциала; ИП(внешний) и ИП(внутренний) – величина внешнего и внутреннего инновационного потенциала.

В состав внешних затрат, формирующих соответствующий потенциал, следует отнести финансирование науки из средств республиканского бюджета, а к расходам, формирующим внутренний инновационный потенциал, – издержки на научные исследования и разработки из собственных средств организаций. Последние, в свою очередь, можно детализировать и в качестве структурных составляющих выделить следующие аспекты: финансовый, обучения персонала, бизнес-процессов и обслуживания потребителей.

Если представить структуру внутреннего инновационного потенциала субъекта хозяйствования в аспекте измерения, то становится очевидным, что аспект обучения персонала и аспект обслуживания потребителей предполагают использование кадровых возможностей сотрудников, т. е. кадровый потенциал, с которым связаны затраты на: анализ и прогнозирование предпочтений потребителей, продуктивных и технологических инноваций; отбор идей; выполнение фундаментальных и прикладных научных исследований непосредственно на предприятии, оплату услуг по НИОКР сторонним предприятиям и организациям; оплату труда.

Формирование и реализация аспекта бизнес-процессов предполагает тесную связь с финансовым аспектом, что в конечном итоге составляет производственный потенциал предприятия и включает: приобретение или аренду опытного оборудования, расходных материалов; создание опытных образцов; создание или приобретение технологических линий и прочих основных средств производства.

И наконец, измерение инвестиционного потенциала заключается в оценке затрат на: защиту интеллектуальной собственности; стандартизацию и сертификацию производства и продукции; реализацию имеющейся и полученной инновационной продукции; планирование рекламной компании по реализации продукции; реализацию инновационной продукции или продукции, произведенной с использованием инновационной технологии и др.⁵

В силу изложенного формула для расчета внутреннего инновационного потенциала субъекта хозяйствования должна, на наш взгляд, выглядеть следующим образом:

$$\text{ИП(внутренний)} = ((\text{ФА} + \text{АБП}) + (\text{ОП} + \text{АО})) + \text{ИП} = \text{КП} + \text{ПП} + \text{ИП},$$

где ФА – финансовый аспект; АБП – аспект бизнес-процессов; ОП – аспект обслуживания потребителей; АО – аспект обучения персонала; ИП – инвестиционный потенциал; КП – кадровый потенциал; ПП – производственный потенциал.

Согласно данной методике можно определить общую величину инновационного потенциала и ее составляющих в Республике Беларусь за 2005–2007 гг. для субъектов хозяйствования, относящихся к отрасли промышленности в целом (табл. 1).

Таблица 1

Совокупные реальные затраты на реализацию общего инновационного потенциала субъектов хозяйствования

Показатель	2005 г. затраты		2006 г. затраты		2007 г. затраты	
	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу
Инновационный потенциал (общий):	686,7	100	824,3	100	1272,4	100
внешний	245,2	35,7	300,6	36,5	337,6	26,5
внутренний	441,5	64,3	523,7	63,5	934,8	73,5

Таблица 2

Реальные затраты на реализацию внутреннего инновационного потенциала субъектов хозяйствования

Показатель	2005 г. затраты		2006 г. затраты		2007 г. затраты	
	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу
Инновационный потенциал (внутренний)	441,5	100	523,7	100	934,8	100
Кадровый потенциал:	262,8	59,5	322,4	61,6	394,3	42,1
оплата труда	193,9	43,9	238	45,5	291,8	31,2
отчисления на социальные нужды	68,9	15,6	84,4	16,1	102,5	10,9
Производственный потенциал:	46,5	10,6	40,7	7,7	57,5	6,2
приобретение оборудования	43,3	9,9	40	7,6	53,1	5,7
земельные участки	3,2	0,7	0,7	0,1	4,4	0,5
Инвестиционный потенциал	132,2	29,9	160,6	30,7	483	51,7

Данные табл. 1 свидетельствуют о значительном превышении удельного веса внутреннего потенциала над внешним в общем объеме и с последующей возрастающей долей первого с 64,3 до 73,5 % в 2007 г. по сравнению с 2005 г. Сложившаяся динамика свидетельствует о том, что наметилась тенденция в формировании и использовании собственных средств предприятий в результате реализации произведенных инновационных товаров и услуг.

Поскольку структурными компонентами внутреннего инновационного потенциала выступают кадровый, производственный и инвестиционный, то необходимо более подробно проанализировать их структуру (табл. 2).

Как видно из табл. 2, прослеживается снижение кадрового потенциала с 59,5 до 42,1 % за период с 2005 по 2007 г., что говорит об изменении используемых новых производственных технологий, следствием чего становится экономия затрат живого труда.

Снижение доли производственного потенциала с 10,6 до 6,2 %, т. е. на 4,4 п.п., за этот же период позволяет сделать вывод о том, что инновационные проекты в основном реализуются и увеличивается стоимость основных производственных фондов организации, т. е. разрабатываемые новые технологии используются в производстве выпускаемой продукции.

Рост удельного веса инвестиционного потенциала в 1,7 раза за анализируемый период свидетельствует о том, что субъекты хозяйствования отчисляют достаточно много средств для освоения рынков сбыта. Можно предположить, что этот показатель будет увеличиваться и в дальнейшем, что связано с завоеванием новых рынков не только в стране, но и за ее пределами.

Следует отметить, что для сохранения сложившегося направления развития потенциала необходимо исходить из того, что без новых заделов в области фундаментальных и прикладных исследований и разработок, без совершенствования базы знаний и всей системы подготовки кадров, отвечающей современным и перспективным требованиям, без системы создания и распространения научно-технических и технологических новшеств сохранившийся инновационный потенциал отечественных наукоемких производств может утратить конкурентные преимущества.

Поэтому, по мнению автора, актуальными задачами на макроуровне, направленными на повышение деловой активности и эффективности наукоемкого производства, на улучшение инвестиционного климата и инновационной деятельности, являются:

- содействие интеграционным процессам в промышленности как одному из способов умножения ее потенциала и повышения конкурентоспособности;

- сосредоточение инвестиционных ресурсов на развитии производств, обеспечивающих экономический рост за счет интенсивных факторов и увеличивающих базу для воспроизводства самих инвестиционных ресурсов;

- опережающий рост масштабов и роли банковского и фондового секторов финансового рынка в развитии инвестиций;

- совершенствование системы отбора и обоснования инвестиционных проектов, осуществляемых за счет как однократного, так и многократного финансирования;

- умеренная поддержка государственными инвестициями крупномасштабных структурных подразделений для преодоления отставания на ряде важных направлений технологического развития;

- усиление конкурентной и регулирующей роли государства над естественными монополиями, противодействие процессу необоснованного роста тарифов на их работы и услуги;

- обеспечение равной конкуренции, создание активной конкурентной среды⁶.

Таким образом, инновационный потенциал является одним из инструментов повышения экономической эффективности субъектов хозяйствования. Предложенный нами подход определения общей величины инновационного потенциала базируется на влиянии как внешних, так и внутренних факторов. Данная методика определения общей величины инновационного потенциала позволяет проанализировать не только его структуру, но и динамику, при этом оценка составляющих внутреннего инновационного потенциала дает возможность сформировать стратегию хозяйствующей единицы и призвана обеспечить деятельность в тех направлениях, которые соответствуют требованиям рынка.

Реализация предложенных основных задач на макроуровне будет способствовать повышению деловой активности и увеличению эффективности наукоемкого производства, а также улучшению инвестиционного климата и инновационной деятельности хозяйствующих субъектов.

¹ Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 5. С. 57.

² См.: Полбицын С. Управление инновационным потенциалом предприятий АПК // АПК: экономика, управление. 2005. № 12. С. 58.

³ См.: Николаев А. Указ. соч. С. 58.

⁴ См.: Кочетов С. Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий // Экономист. 2006. № 6. С. 34.

⁵ Там же. С. 35.

⁶ См.: Бендиков М.А., Хрусталева Е.Ю. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 2. С. 13.

Поступила в редакцию 29.04.09.

Алёна Анатольевна Докукина – аспирантка кафедры экономической теории. Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Н.М. Дрозд.