

Н. Г. Бобкова

(руководитель международной магистерской программы)

*Сибирско-американский факультет менеджмента Байкальской
международной бизнес-школы Иркутского государственного университета*

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО СУЩНОСТЬ

В эпоху экономики знаний главными факторами стратегического роста компаний становятся инновации. Компании, использующие неэффективно свой инновационный потенциал, рано или поздно уступают место на рынке передовым организациям. Последние, применяя нововведения, могут снизить издержки производства, получить дополнительную прибыль, усилить конкурентные преимущества, сохранить или увеличить свою долю рынка. Анализ экономической литературы позволяет сделать вывод, что, с одной стороны, осуществление различных направлений инновационной деятельности на предприятии возможно только при наличии у него достаточного инновационного потенциала, а, с другой стороны, как объект управления он еще недостаточно изучен. В настоящее время среди исследователей не существует единства в понимании его сущности, структуры и методов оценки.

Понятие «инновационный потенциал» получило свое развитие с начала 1980-х годов и стало "концептуальным отражением феномена инновационной деятельности" [8, с. 108]. В отдельных случаях инновационный потенциал

отождествляется с научно-техническим и представляется как «накопленное определенное количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции» [3, с. 29]. Такое отождествление не учитывает тот факт, что новшество становится инновацией только в случае его диффузии и коммерциализации. А научно-техническая составляющая инновационного потенциала отвечает только за появление новшества. В подтверждение данного утверждения можно привести следующие данные: из 1,5 миллионов патентов только около 3 тысяч способны достичь этапа коммерциализации в рамках инновационного процесса [17]. Следовательно, нельзя поставить знак равенства между научно-техническим и инновационным потенциалами. Аналогичный недостаток имеют и отождествления с научно-инновационным потенциалом [11] и научным потенциалом [4].

В ряде работ под инновационным потенциалом организации понимают сумму потенциалов. Так, например, Е. П. Маскайкин и Т. В. Арцер [9, с. 47] рассматривают его как совокупность производственно-технологического, трудового, финансового, организационно-управленческого и интеллектуального потенциалов. Практически у всех компаний в разных пропорциях присутствуют все выше перечисленные виды потенциалов, однако при этом не все они осуществляют инновационную деятельность. В статистическом сборнике «Индикаторы инновационной деятельности: 2009» по разным отраслям приводится удельный вес организаций, осуществляющих инновации, к общему числу организаций. Так, в 2007 году совокупный уровень инновационной активности по добывающим, обрабатывающим производствам, производству и распределению электроэнергии, газа и воды составил всего 10,8%, по связи, деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий, - 13,5% [7].

Еще одним подходом к пониманию сущности инновационного потенциала является ресурсный подход, согласно которому инновационный потенциал рассматривается как совокупность различных видов ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектом рынка [5, 13, 16 и др.]. Несмотря на то, что данный подход является наиболее распространенным, он также обладает рядом недостатков. Нельзя не согласиться с исследователями [6 и др.], считающими отождествление терминов «инновационный потенциал» и «ресурсы» неправомерным. Если бы эти термины были идентичны, то предприятия, имеющие одинаковые по величине ресурсы, должны были бы иметь одинаковый инновационный потенциал. Более того, было бы логично предположить, что с увеличением ресурсов должен возрастать и инновационный потенциал. Однако практика показывает, что это не всегда так. Существуют предприятия с колоссальными ресурсами и низким уровнем инновационного потенциала. И, наоборот, есть организации с высоким уровнем инновационного потенциала и незначительными ресурсами.

Другие исследователи, например, Г. И. Жиц [6] подходят к решению проблемы с позиции ресурсных характеристик потенциала (совокупности использованных и неиспользованных ресурсных возможностей), которые могут быть приведены в действие для достижения желаемых целей экономических субъектов. Так, например, согласно Д.И. Кокурину «инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов» [8, с. 111]. Такое определение еще раз подчеркивает неоднозначность в понимании сущности инновационного потенциала.

В последнее время все большее количество компаний считают инновационную деятельность одним из своих стратегических приоритетов. Инновационный потенциал рассматривается при этом как мера способности и готовности экономического субъекта к осуществлению инновационной деятельности. При этом под способностью понимается наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала, а под готовностью – достаточность уровня развития потенциала для формирования инновационно-активной деятельности. Так, например, В. Н. Гунин дает следующее определение: «инновационный потенциал организации – это мера ее готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть мера готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инновации» [2]. В более узком смысле инновационный потенциал иногда трактуется как «система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса» [10]. Такое понимание инновационного потенциала значительно сужает сферу применения и значительно упрощает действительность.

Иногда сужение сферы применения происходит из-за привязки к конкретному уровню (национальная экономика, регион, предприятие, личность и т.д.). Например, определяя инновационный потенциал как «способность различных отраслей народного хозяйства производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка» [12, с. 131], рассматриваемая категория привязана к народному хозяйству. Кроме того, из определения выпадают организационные инновации и инновации-услуги.

Приведем еще несколько примеров трактовки сущности инновационного потенциала, которые, на наш взгляд, имеют более узкую сферу применения данной категории. Согласно определению Н. Чухрая инновационный потенциал – это «состояние предприятия на определенный момент времени в плане инвестиционных возможностей, которое достигается и формируется в процессе инновационного развития и требует мониторинга и оценки» [15]. А согласно мнению С. А. Трухина под инновационным потенциалом региона понимается «совокупность научно-технических, производственных, технологических, кадровых, инфраструктурных, финансовых, правовых и иных возможностей хозяйствующих субъектов региона обеспечить восприятие и диффузию инноваций» [14]. Данный исследователь, как и ряд других ученых, подходит к определению инновационного потенциала с точки зрения его структурной

характеристики. Более того, определение привязано к конкретному уровню – региону.

Следует отметить, что в имеющихся определениях инновационного потенциала, как правило, раскрывается одна или несколько сущностных характеристик данного явления. Так, например, акцент может быть сделан на институциональные структуры или средства формирования потенциала. Мы же считаем, что инновационный потенциал необходимо рассматривать с позиций системного и процессного подходов как способность системы организовывать и реализовывать процессы, направленные на достижение инновационных целей, которые обеспечивают развитие системы в условиях постоянно меняющейся внешней среды. В первую очередь, это обеспечивается за счет удовлетворения изменений требований рынка. С другой стороны, как реакция на изменения внешней среды происходит развитие самой системы. Другими словами, инновационный потенциал можно представить как способность системы к трансформации. Если инновационный потенциал используется эффективно, то происходит переход от одного состояния к другому (от скрытой возможности к явной реальности). Это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу. При этом инновационный потенциал характеризуется не наличием новшеств, а способностью их использования. Кроме того, от состояния инновационного потенциала зависит выбор и реализация инновационной стратегии.

Подводя итоги, можно сказать, что среди исследователей не существует однозначности в понимании сущности инновационного потенциала. Различия в определениях связаны в первую очередь с тем, с позиций какого подхода рассматривается данная категория.

Список использованных источников и литературы

1. Гончаров, В. В. Важнейшие критерии результативности управления / В. В. Гончаров. – М.: МНИИПУ, 1998. – 304 с.
2. Гунин, В. Н. Управление инновациями. [электрон.ресурс] – Режим доступа. - URL: http://www.uamconsult.com/book_470.html.
3. Данько, М. Инновационный потенциал в промышленности Украины /М. Данько // Экономист. – 1999. – №10. – С. 26-32.
4. Евсеенко, А. В. Научно-технический комплекс региона: Анализ и прогнозирование (на примере Сибири) / А. В. Евсеенко, Г. А. Унтура. – Новосибирск: Наука (Сиб.отд.), 1990. – 241 с.
5. Емельянов, С. Г. Методологические основы исследования инновационного потенциала региона / С. Г. Емельянов, Л. Н. Борисоглебская // Инновации. – 2006. – №2. – С. 20-32.
6. Жиц, Г.И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности / Г. И. Жиц // Инновации. – 2008. – №11. – С. 102-107.
7. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М.: ГУ–ВШЭ, 2009. – 488 с.
8. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.

9. Маскайкин, Е. П. Инновационный потенциал региона: сущность, структура, методика оценки и направления развития / Е. П. Маскайкин, Т. В. Арцер // Вестник ЮУрГУ. – 2009. – №21. – С.47-53.

10. Николаев, А. И. Инновационное развитие и инновационная культура / А. И. Николаев // Наука и наукознание. – 2001. – №2. – С. 54-65.

11. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб. пособие / Под. ред. П. Н. Завлина и др. – М.: Экономика, 2007. – 475 с.

12. Рынок: Бизнес, Коммерция, Экономика: Толковый терминологический словарь/ Сост. В. А. Калашников/ Под общ.ред. А. П. Дашкова. – 4-е изд., испр. и доп.- М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2006. – 404 с.

13. Суворинов, А. В. О развитии инновационной деятельности в регионах России / А. В. Суворинов // Инновации. – 2006. - №2. – С. 12-19.

14. Трухин, С.А. Совершенствование механизмов управления инновационной деятельностью в регионе (на примере Алтайского края): автореф. дис. канд. экон. наук.- Барнаул, 2006.

15. Чухрай, Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Моногр. / Н. Чухрай. – Львів: Вид-во НУ «Львів. Політехніка», 2002. – 316 с.

16. Юрьев, В. М., Чванова М. С. Инновационный потенциал классического университета как один из факторов развития региона: методология исследования // Вестник ТГУ. – 2007. - №8 (52). [электрон. ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=9910536>.

17. Klein, K. E. (2005). Avoiding the Inventor's Lament. *Business Week*, November 10. Retrieved from http://www.businessweek.com/smallbiz/content/nov2005/sb20051109_124661.htm.