

В. Н. ГОНЧАРОВ, д.э.н., профессор,

Е. В. ИВАНОВА,

Восточно-украинский национальный университет им. В. Даля

ХАРАКТЕРИСТИКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Обеспечение долгосрочного социально-экономического роста предусматривает переход от индустриального типа развития экономики Украины к инновационному. Масштабность и значимость формирования инновационной модели экономики требуют применения стратегического подхода к управлению инновационной деятельностью как на макроэкономическом уровне, так и на уровне отдельного субъекта хозяйствования – предприятия. Изучение содержания и особенностей стратегического управления инновационной деятельностью предприятий позволило выявить, что ключевая задача стратегического управления в инновационной сфере заключается в создании и/или развитии инновационного потенциала предприятия.

Несмотря на то, что термин «инновационный потенциал» в последние годы все чаще используется в отечественной экономической литературе, его четкая, однозначная дефиниция еще не выработана. Новизна и неразработанность понятия обуславливают неточности при определении сущности и обосновании структуры инновационного потенциала предприятия, которые могут приводить к ошибкам при его оценке и анализе, и, как следствие, неэффективному использованию и несбалансированному развитию. В связи с этим возникла необходимость не только систематизировать накопленный опыт по изучению инновационного потенциала предприятия и уточнить сущность категории «инновационный потенциал» в контексте стратегического управления, но и выделить в его составе элементы, управленческое воздействие на которые позволит обеспечить предприятию стратегическое конкурентное преимущество.

Обобщая имеющийся теоретический материал по исследуемой проблематике, можно выделить 4 подхода к опреде-

лению сущности категории «инновационный потенциал» предприятия:

1. Понятие «инновационный потенциал» трактуется как совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности предприятия. Дефиниции авторов отличаются составом совокупности ресурсов. Так, кроме материальных, финансовых, информационных, научно-технических ресурсов, применяемых в инновационной деятельности и образующих инновационный потенциал предприятия, согласно мнению И. Т. Балабанова [1], П. Н. Завлин дополнительно выделяет в составе инновационного потенциала производственные и интеллектуальные ресурсы, исключая информационные [2]. А. О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, И. А. Коршунов в своей совместной работе обращают внимание еще и на кадровые и на инфраструктурные ресурсные составляющие инновационного потенциала предприятия [3]. Дальнейшая конкретизация выше приведенных определений выполнена А. В. Савчуком, который предлагает под инновационным потенциалом предприятия понимать «совокупность всех его ресурсов, которые в принципе могут быть задействованы в процессе осуществления инновационной деятельности», подчеркивая, что последняя включает все этапы жизненного цикла инновации (для предприятия это в первую очередь исследовательская и производственная фазы) [4]. С. Н. Илляшенко утверждает, что инновационный потенциал следует рассматривать как определенную критическую массу ресурсов субъекта хозяйственной деятельности, которая необходима и достаточна для его развития на основе постоянного поиска и использования новых способов и сфер реализации рыночных воз-

возможностей [5].

2. Понятие «инновационный потенциал» определяется как «мера готовности» предприятия выполнить поставленные цели в области инновационного развития [3, 6]. А. Г. Поршневу, З. П. Румянцеву, Н. А. Саломатину [7], В. Н. Гунину и др. [8] более развернуто раскрывают сущность изучаемой категории через содержание работ в инновационной деятельности предприятия и характеризуют инновационный потенциал как меру готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций.

3. Понятие «инновационный потенциал» трактуется как способности предприятия в инновационной сфере. Так, И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, О. А. Сущенко в своей совместной работе утверждают, что инновационный потенциал определяется способностью предприятия разрабатывать и реализовывать инновационные проекты [9]. Такой же точки зрения придерживается С. Н. Илляшенко, делая акцент на научно-техническую основу и ориентацию объекта исследования на потребителя и характеризуя инновационный потенциал предприятия как способность к внедрению достижений науки и техники в конкретные товары, которые могут удовлетворить потребности и запросы потребителей [5]. Рыночная направленность понятия также подчеркивается и в определении В. А. Василенко, В. Г. Шматько, утверждающих, что «инновационный потенциал – это способность хозяйства (вообще) или субъекта хозяйствования (в частности) производить новую, наукоемкую продукцию, которая соответствует требованиям рынка (особенно мирового)» [10].

4. Понятие «инновационный потенциал» определяется как совокупность возможностей предприятия в инновационной деятельности. Развернутая характеристика объекта исследования представлена А. Николаевым, по мнению которого инновационный потенциал – это система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса. Инновационный потенциал предприятия определяет

завершающую часть производственного цикла и его реальные пропускные возможности [11]. В. Ландик выделяет в составе инновационного потенциала организационные, технические, маркетинговые и др. инновационные возможности [12].

Выявленные в данном научном исследовании подходы к определению термина «инновационный потенциал» позволили систематизировать различные мнения ученых-экономистов о его сущности и составе. Однако, в некоторых случаях сделать однозначный вывод о приверженности исследователя к одному из выделенных подходов затруднительно, поскольку авторы приводят несколько определений инновационного потенциала предприятия, акцентируя внимание на его отдельных аспектах [3, 5, 6].

Таким образом, разнообразие определений категории «инновационный потенциал», имеющее место в современной экономической литературе:

- во-первых, отражает интенсивное развитие терминологического аппарата теории инноватики в исследуемом направлении;
- во-вторых, свидетельствует о недостаточной разработанности и научной обоснованности понятия ввиду его новизны,
- в-третьих, характеризует изучаемую категорию как емкое, многогранное и комплексное понятие (которое зачастую специалистами изучается фрагментарно).

Целью данной статьи является уточнение сущности категории «инновационный потенциал предприятия», в контексте стратегического управления, для достижения которой необходимо провести терминологический анализ, предполагающий рассмотрение понятия «инновационный потенциал» как частной концепции категории «потенциал».

Согласно этимологическому словарю русского языка термин «потенциал» происходит от латинского слова *potentia* и трактуется как «сила», «мощь» [13]. Соответственно в толковом словаре русского языка категория «потенциал» определяется как степень мощности в каком-нибудь от-

ношении [14]. В Большом энциклопедическом словаре «потенциал» раскрывается как величина, «характеризующая широкий класс силовых полей в данной точке» [15], что позволяет выделить целый ряд понятий в физике, химии, математике: магнитный, электрический, химический, векторный потенциалы.

В общем смысле согласно Большой Советской Энциклопедии под «потенциалом» понимаются «средства, запасы, источники, которые есть в наличии и могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи» [16]. Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал», позволяет применять его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь.

Сравнивая определение категории «потенциал» с понятием «ресурсы» (от франц. *ressource* – вспомогательное средство), которое трактуется как ценности, запасы, источники средств, доходов, к которым обращаются в необходимом случае [13, 14], можно увидеть существенную идентичность этих терминов. Поскольку и ресурсы и потенциал одновременно являются и результатом деятельности субъекта и условием ее продолжения, то многие исследователи применяют эти термины в качестве синонимов [2, 3].

Однако, полное отождествление категорий «ресурсы» и «потенциал», по нашему мнению, недопустимо, так как несмотря на всю близость изучаемых понятий между ними существуют немаловажные отличия с позиций их сущности, структуры и источников. Такой же точки зрения придерживается С. В. Онишко, утверждающий, что связь между понятиями «ресурсы» и «потенциал», состоит в том, что ресурсы составляют часть потенциала, точнее долю использованной (задействованной) части потенциала. Не вдаваясь в функциональные особенности потенциала, изучаемого С. В. Онишко, можно, обобщив вывод автора, заключить, что

«...методологический ключ к конкретному пониманию потенциала, определению его внутренней природы, безусловно, составляет именно понятие «ресурсы» [17]. Применение структурного подхода в сравнительном анализе сущности категорий позволяет выявить, что совокупность ресурсов ограничивается суммой их отдельных видов, а потенциал определяется, во-первых, совокупностью ресурсов и возможностей, а во-вторых, – их органичным единством. Мнение о нетождественности категорий «ресурсы» и «потенциал» поддерживается учеными, которые выделяют еще одно принципиальное отличие между исследуемыми понятиями: ресурсы существуют независимо от субъектов экономической деятельности, а потенциал отдельного предприятия, общества в целом неотделим от субъектов деятельности [9].

Таким образом, в методологическом плане необходимо четко разграничивать понятия «ресурсы» и «потенциал», поскольку при их полном отождествлении сужается, а значит, искажается сущность категории «потенциал».

Если в советской плановой экономике мощь предприятия действительно определялась объемом имеющихся у него ресурсов, то в рыночных условиях обеспеченность ресурсами является необходимой, но недостаточной предпосылкой силы и мощи предприятия. Кроме ресурсной базы предприятие должно иметь способности использовать и преобразовывать ресурсы в конечную продукцию. Кстати, в арсенале физической науки «потенциал» означает способность совершать работу. Под «способностями» предприятия подразумевают его особенности, являющиеся субъективными условиями успешного осуществления определенного рода деятельности [15]. Способности обнаруживаются в быстроте, глубине и прочности овладения способами и приемами деятельности. Не случайно многие ученые раскрывают суть категории «потенциал» через способности объекта исследования [3, 6-8].

Следовательно, категория «потенциал», кроме имеющихся ресурсов (материальных и нематериальных), отражает

также и способности работника, коллектива, предприятия, общества в целом к эффективному использованию ресурсов или средств.

При анализе сущности категории «потенциал» вызывает интерес однокоренное слово «потенция», которое также происходит от латинского *potentia* – «сила» и означает возможность, то, что существует в скрытом виде и может проявиться при известных условиях [14]. В связи с этим в Большой Советской Энциклопедии приводится вторая трактовка термина «потенциал» как возможностей отдельного лица, общества, государства в целом [16]. В Большом энциклопедическом словаре понятие «потенциал» употребляется в качестве синонима «возможностям», применительно к какой-либо сфере [15].

В свою очередь «возможность» – это средство, условие, обстоятельство, необходимое для осуществления чего-нибудь [14]. Действительно, в конкурентной среде рынка для достижения успеха предприятию недостаточно иметь способности использовать и трансформировать ресурсы в процессе своей деятельности. Не менее, а скорее более важно, чтобы результаты применения способностей были востребованы внешней средой, т. е. чтобы у предприятия были условия, обстоятельства, а значит возможности их реализации. В связи с этим категория «потенциал» нередко характеризуется учеными как совокупность возможностей исследуемого субъекта [11, 12, 18, 19].

Необходимо обратить внимание на философский смысл категории «возможность», который выявляется при ее совместном рассмотрении с категорией «действительность». Данные категории выражают основные ступени развития предметов, явлений, объектов. При этом возможность отражает тенденцию развития предмета, а действительность – объективный результат реализации некоторой возможности [15].

Таким образом, выделение в составе «потенциала» предприятия элемента «возможности» позволит характеризовать не только действительный (фактический) уровень потенциала в статике, но и оце-

нить его динамические характеристики. То есть согласно предлагаемому подходу «потенциал» – это предпосылка развития субъекта не только за счет имеющихся ресурсов, но и за счет неиспользованных возможностей.

Нельзя не согласиться с Р. Амитом и П. Шумакером, которые считают, что для эксплуатации и управления ресурсами необходимы специальные рычаги управления. В контексте данного исследования рычагами управления ресурсами являются способности и возможности предприятия [20]. Возможности предприятия представляют собой текущие и перспективные условия, при которых в принципе могут быть реализованы способности предприятия применять ресурсы.

Раскрыть суть категории «потенциал» предприятия и ее взаимосвязь с категорией «стратегия» позволяет рассмотрение понятия с позиций математической физики, в которой «потенциал» – это «энергия положения», присущая элементарной частице, находящейся в определенной точке пространства [16]. Величина потенциала определяет все особенности взаимодействия элементарных частиц в данной точке пространства (направление и скорость движения, интенсивность притягивания (отталкивания), скорость распространения физического состояния). Интерпретируя данную характеристику в экономических терминах по отношению к предприятию, можно заключить, что величина потенциала определяет текущие рыночные позиции предприятия и его перспективы, задает направления, интенсивность, способности развития, т. е. «потенциал» обуславливает стратегию деятельности и развития предприятия. Данной точки зрения придерживается и С. В. Онишко, утверждающий, что потенциал предопределяет дальнейшее направление движения, в то время как ресурсы занимают определенное место на траектории движения [17].

Обобщая результаты проведенного исследования, сущность категории «потенциал» предприятия предлагается определять через совокупность понятий «ресурсы», «способности» и «возможности»

предприятия. Необходимо уточнить, что «потенциал» характеризуется не только совокупностью ресурсов, способностей и возможностей, но и их органичным сочетанием. На основании предложенного подхода к пониманию сущности категории «потенциал» предприятия легко объясняется ситуация, когда в работах многих ученых понятие потенциала попеременно

раскрывается через категории ресурсов, способностей и возможностей [19].

В соответствии с разработанным подходом «инновационный потенциал» предприятия трактуется как органичное сочетание ресурсов, способностей и возможностей предприятия в инновационной деятельности. (рис. 1).

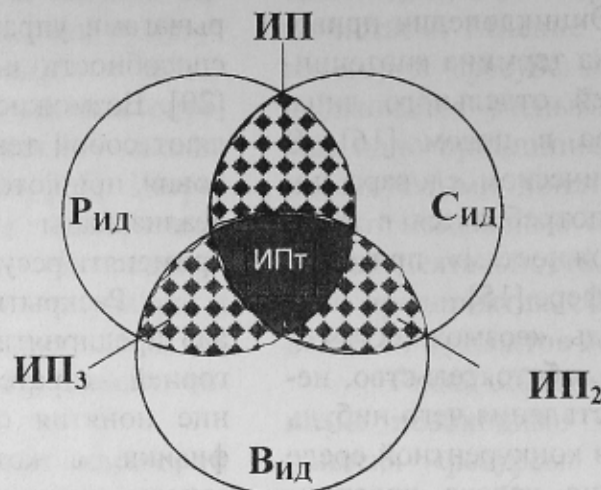


Рис. 1. Состав инновационного потенциала предприятия:

- $R_{ид}$ – элемент «ресурсы» инновационной деятельности предприятия;
- $C_{ид}$ – элемент «способности» предприятия в инновационной деятельности;
- $B_{ид}$ – элемент «возможности» предприятия в инновационной деятельности.

Основой инновационного потенциала являются различные ресурсы предприятия, которые в принципе могут быть использованы в инновационной деятельности ($R_{ид}$), субъективными условиями применения и трансформации ресурсов выступают способности предприятия, необходимые для осуществления инновационной деятельности ($C_{ид}$), объективными условиями привлечения ресурсов и реализации способностей – возможности предприятия в инновационной сфере ($B_{ид}$).

Для более точной идентификации инновационного потенциала предприятия при изучении сочетания совокупностей «ресурсы», «способности» и «возможности» в инновационной деятельности необходимо учесть некоторые сущностные особенности терминов «потенциал» и «потенция» (табл. 1) [9].

Согласно данным таблицы зона ИП1 (рис. 1) отражает инновационную потенцию предприятия, так как характеризу-

ется сбалансированными ресурсами и способностями предприятия в условиях невыявленных, несформированных, т. е. нереальных возможностей их применения в инновационной деятельности. Зоны ИП2 и ИП3 характеризуются соответственно «ресурсной необеспеченностью» и «неспособностью» предприятия при наличии конкретных, реальных возможностей в инновационной сфере предприятия. Необходимо отметить, что в контексте стратегического управления зоны ИП2 и ИП3 отображают инновационную потенцию предприятия, поскольку в стратегическом аспекте важное значение имеют не только имеющиеся ресурсы и способности предприятия, но и возможности их развития. Кроме того, в долгосрочной перспективе с помощью соответствующих управленческих воздействий «нереальность» составляющих данных зон может быть преодолена.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика сущности категорий
«потенциал» и «потенция»**

Элемент	Категория «потенциал»	Категория «потенция»
ресурсы	обладают действенными, конкретными, изученными возможностями, которые уже в настоящее время могут использоваться	создают скрытые возможности
способности	реальные, фактические, учитывающие конкретные ресурсные ограничения	теоретические, не учитывающие реальные производственные условия
возможности	реальные, конкретные, фиксированные, сформированные в процессе экономической деятельности, и нереальные в настоящее время по каким-либо причинам, но находящиеся в готовом и реальном виде	невыявленные, нераскрывшиеся, несформированные и неовеществленные

Инновационный потенциал предприятия в отличие от его инновационной потенции характеризуется только реальными составляющими. В соответствии с предложенным подходом, пользуясь терминологией теории множеств, инновационный потенциал предприятия представляет собой пересечение множеств ресурсов, способностей и возможностей предприятия в инновационной деятельности:

$$ИПт = Р_{ид} \cap С_{ид} \cap В_{ид}$$

Экономическая интерпретация данного положения позволяет заключить, что инновационный потенциал предприятия определяется взаимным соответствием его ресурсов, способностей и возможностей в инновационной деятельности.

Достоинства разработанного подхода к определению сущности и состава инновационного потенциала предприятия в теоретическом аспекте заключаются в том, что он позволяет:

- комплексно характеризовать инновационный потенциал как сложную категорию (систему), включающую совокупности «ресурсы», «способности» и «возможности» предприятия в инновационной деятельности;
- определять инновационный потенциал как динамическую категорию, так как совокупность «возможности» отража-

ет тенденцию развития объекта исследования;

- характеризовать инновационный потенциал как открытую систему, взаимодействующую с внешней средой посредством учета в его составе компонента «возможности»;
- отражать значимость персонала предприятия как основного источника «способностей» предприятия в инновационной деятельности, что соответствует концепции стратегического управления;
- раскрывать перспективные направления развития элементов и инновационного потенциала в целом посредством преобразования инновационной потенции предприятия в его инновационный потенциал.

Практическое значение предложенного подхода состоит в том, что его применение способствует повышению эффективности стратегического управления инновационным потенциалом предприятия за счет:

- более глубокого стратегического анализа инновационного потенциала предприятия (выявления его сильных и слабых сторон, установления тенденций, выделения элементов, требующих приоритетных управленческих воздействий и др.);
- интегральной оценки инновационного потенциала предприятия, учитываю-

щей сочетание, сбалансированность и взаимодействие образующих его компонентов;

- разработки обоснованной комплексной стратегии развития инновационного потенциала предприятия, обеспечивающей стратегическое конкурентное преимущество.

В перспективе по данному направлению научной работы необходимо:

- разработать систему показателей и методику стратегической оценки элементов и инновационного потенциала предприятия в целом;
- предложить альтернативные стратегии развития инновационного потенциала предприятия;
- сформировать эффективный организационно-экономический механизм стратегического управления инновационным потенциалом предприятия.

Литература

1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. – СПб: Питер, 2000. – 208 с.
2. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика / Под ред. П. Н. Завлина и др. – М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 475 с.
3. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №3.
4. Савчук А. В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003. – 448 с.
5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
6. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Управление организацией / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М., 2000. – 669 с.
8. Гунин В. Н., Баранчев В. П., Устинов В. А., Ляпина С. Ю. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 272 с.
9. Бузько И. Р., Дмитренко И. Е., Сущенко О. А. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий. Монография. – Алчевск: Изд-во ДГМИ, 2002. – 216 с.
10. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент / За редакцією В. О. Василенко. – Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
11. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5.
12. Ландик В. Управление инновационным потенциалом предприятия в условиях переходной экономики: проблемы и опыт // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 52-57
13. Этимологический словарь русского языка / Под ред. Н. М. Шаинского – М., 1994 г.
14. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка / Российская АН. Ин-т рус. яз. Рос. фонд культ. – М.: Азъ, 1992.
15. Большой энциклопедический словарь / Глав. ред. А. М. Прохоров. – М.: Большая Российская Энциклопедия; СПб.: Норинт, 1998.
16. Большая Советская Энциклопедия / Гл ред. А. М. Прохоров. 3-е изд. – М.: Сов. энциклопедия. – 1978, Т. 20. – 632 с.
17. Онишко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67- 74.
18. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. – Луганск: Изд-во ВЛУ, 2000. – 315 с.
19. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А. П. Градова. – 3-е изд., испр. – СПб.: Спец-Лит, 2000. – 589 с.
20. Казаченко А. В., Вечерковски Р. Стра-

тегические ресурсы как основа конкурентных преимуществ предприятия // *Економіка, менеджмент, підприємництво*. Збірник наукових праць Східноукраїнського державного

університету. – Луганськ: Видавництво СХУ, 2002. – № 8. – С. 126-129.

Статья поступила в редакцию 21.04.2004

М.К. ЦУРБАН,

Национальная металлургическая академия Украины

РАЗРАБОТКА НОВЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ КАК ИСТОЧНИК ИННОВАЦИОННОГО ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Развитие предприятий может быть обеспечено с помощью инноваций различного вида [10], один из возможных вариантов - разработка новых товаров и услуг.

В настоящее время успех на рынке определяется потребителем [4]. Поэтому производитель заинтересован в выпуске такой продукции, которая была бы способна удовлетворить даже самых взыскательных потребителей, но при этом сочетать наилучшим образом два таких качества, как адекватные затраты на её изготовление, с одной стороны, и приемлемую для потребителей цену – с другой. Необходимо неуклонно улучшать потребительские свойства с возрастающими запросами покупателей. Таким образом, рассматриваемая проблематика довольно актуальна при сложившихся обстоятельствах, поскольку тактика постоянных улучшений и нововведений на предприятиях может и должна обеспечить неуклонный рост объёмов продаж, доли рынка, доходов.

Вопрос о повышении инновационной активности на предприятиях не является новым на сегодняшний день, не смотря на это, в научных кругах не прекращаются дискуссии касательно ряда вопросов в рамках указанной проблематики. Так, в работе Сердюка И.Г. исследованы теоретические и практические вопросы стимулирования инновационной деятельности предприятий, предложены пути и методы совершенствования этого процесса [12]. Трифилов А.А. и Коршунов И.А. рассмотрели процессы, связанные с разработкой

инновационного проекта и выведением нового товара на рынок [5]. Королёв Д.М. также коснулся указанного выше вопроса, но в более узком контексте, затронув только специфику разработки технических инновационных проектов [6]. Кроме того, следует отметить, что рассматриваемая проблематика интересует не только отечественных учёных, но и зарубежных авторов. Свидетельством этого являются такие работы, как “Reinvent your company” Hamel G. (“FORTUNE”), Jean-Paul Henry “From Idea to Market: the 7 steps to innovation in SMEs” (“FOCUS”).

Целью данной статьи является разработка методов по повышению эффективности деятельности предприятия путём его становления на инновационный путь развития.

В последние десятилетия XX века в промышленно развитых странах мира произошли коренные изменения в соотношении факторов экономического роста, на первое место выходят инновационные, их доля увеличилась с 20% в 60-е годы до 40% в настоящее время. Существующие тенденции сохраняются, что ставит отечественных товаропроизводителей перед необходимостью перехода на инновационный путь развития [10]. Украинские предприятия, преодолевая экономические трудности, начали своими силами вести разработки в области технологических и продуктовых инноваций, осознавая, что