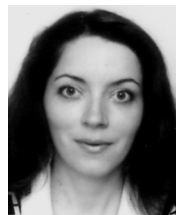


# Инновационный потенциал предприятия

Л. К. Шамина,

к. э. н., доцент, кафедра экономики промышленности и организации производства Санкт-Петербургского государственного университета холода и пищевых технологий



*В статье дается авторская трактовка термина «инновационный потенциал», рассматриваются структурные составляющие инновационного потенциала фирмы: инновационная восприимчивость, научно-технический потенциал, рыночный потенциал. Даются рекомендации по оценке инновационного потенциала фирмы.*

*In this article the author expresses her opinion to the «innovations potential». The term «innovations potential» is structured and described as the following elements: susceptibility to innovations, scientific & technical ability and market attractiveness. Based on personal experience the author gives a few practical recommendations to estimate an «innovations potential» for a business.*

В научных источниках встречаются понятия «инновационный потенциал», «инновационная восприимчивость», «научный потенциал». Однако трактовки данных понятий, в взгляд автора, являются неоднозначными, неполными, а в ряде случаев весьма противоречивыми, в литературе не существует единой концепции понятия «инновационный потенциал». Подобные проблемы возникают, на-

пример, и с термином «инновации». В статье М. В. Волынкиной «Сущность термина «инновация», опубликованной в февральском номере журнала «Инновации», проводится подробное исследование и формулируется авторский вариант термина инновация «как вовлеченность в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности, содержащих новые, в том числе научные, знания с целью

удовлетворения общественных потребностей и (или) получения прибыли [1]. Данная формулировка представляется весьма удачной, отражающей правовой характер отношений в сфере инноваций.

Трактовка термина «инновационный потенциал» различна. И, как следствие, отсутствует единый подход к анализу инновационного потенциала и его структуры. Инновационный потенциал — есть характеристика плотности потока нововведений, эффективности корпоративных НИОКР, скорости доведения новшеств до рынка, уровня технологического лидерства (или возможности следования за отраслевым или продуктовым лидером), обуславливающая «синергию» инновационной деятельности разных структурных подразделений [2]. Инновационный потенциал — это совокупность кадровых, материально-технических, информационных и финансовых ресурсов, обслуживаемых соответствующей инфраструктурой, предназначенной для реализации нововведений [3]. Инновационным потенциалом называют предполагаемые или уже мобилизованные на достижение инновационной цели (реализацию инновационной стратегии) ресурсы и организационный механизм (технология деятельности и организационная структура) [4]. Инновационный потенциал есть стратегия поведения субъекта хозяйствования по отношению к процессу инноваций [5].

Одни авторы делают упор на ресурсное обеспечение инновационных проектов, финансово-экономические и организационно-технические аспекты деятельности фирмы, другие — во главу угла ставят корпоративный дух, политику предприятия по отношению к нововведениям. Но подавляющее большинство авторов выделяет процесс реализации инновационных инициатив и выхода новаций на рынок как важнейшую отличительную черту именно инновационного потенциала в отличие, например, от научно-технического потенциала. Тем самым подчеркивается, что инновационный потенциал, его высокий уровень — есть средство достижения прибыли, причем не экстенсивными, а интенсивными методами.

Особенности современной нелинейной интегрированной инновационной модели — наличие автономности процесса научных исследований от основного пути создания нововведений, выражены в том, что после возникновения идеи новшества, продиктованной, например, потребительским спросом, и анализа его технологической исполнимости на инновационно восприимчивом предприятии существует возможность внедрения данной идеи в производство, минуя этап фундаментальных научных исследований и заменяя его на локальные научные исследования на предприятии.

Инновационная восприимчивость трактуется в научной литературе, как способность создавать и применять пионерные технологические новшества, либо готовность и способность того или иного предприятия (организации) осуществить впервые и воспроизвести (воспринять) новацию [6]. Однако данное определение не содержит упоминания о способности организации создавать и применять продуктивные и

организационные новшества, в определении делается упор на воспроизводство «чужих» новаций.

Научный потенциал также как и инновационная восприимчивость является характеристикой предприятия. Некоторые источники [7] именно научный потенциал считают исходной базой для инноваций, а высокий его уровень выделяют как одну из ключевых характеристик фирм-лидеров. Высокий научный потенциал, а значит, наличие в организации достаточного количества научных и высококвалифицированных инженерных кадров есть условие для успешной генерации или воспроизведения новаций.

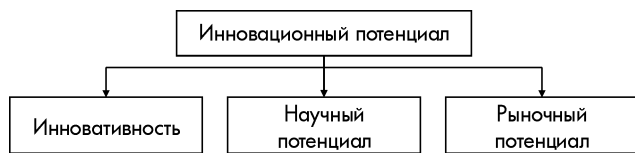
Логичным является выделение двух процессов — процесса освоения новации в производстве и процесса создания новации, а значит и разделение понятий инновативность (инновационная восприимчивость) предприятия и научный потенциал предприятия как составных частей понятия инновационный потенциал. Первое трактуется как способность применить новшество, второе — как создать новацию.

Инновационная восприимчивость или инновативность фирмы зависит от различных внешних и внутренних факторов. К внутренним факторам относятся наличие благоприятных экономических, организационных, психологических, кадровых и технических условий для инноваций. Важным звеном в поддержке инновационных инициатив на предприятии является и информационный аспект, то есть место взаимодействия информации о нововведениях в системе принятия решений на предприятии. Важную роль играют внешние факторы, связанные с развитостью рыночных отношений; состоянием финансово-экономической системы; социально-экономическим и политическими факторами; наличием или отсутствием благоприятного инновационного климата и поддержки со стороны государства; позиционированием предприятия в отрасли; характеристики самой отрасли; развитостью соответствующей инфраструктуры местоположения предприятия.

Таким образом, инновационная восприимчивость есть составная часть инновационного потенциала, отражающая способность предприятия реализовать и применять новации. Инновационная восприимчивость российских предприятий невысока. По данным Росстата процент промышленных предприятий в России, использующих объекты интеллектуальной собственности крайне невелик и составляет в настоящее время менее 3% [8].

Научный потенциал предприятия — также составная часть инновационного потенциала, отражающая возможность генерации, разработки новшеств для собственных нужд предприятия и поставки на рынок. Научный потенциал — есть характеристика предприятия, напрямую зависящая от внутренних факторов. Среди которых выделяются кадровый, технический факторы, а также социально-психологический климат в коллективе, его структурный и социокультурный потенциал, финансирование НИОКР на предприятии.

Инновационная восприимчивость и научный потенциал фирмы не исчерпывают перечень структур-



*Структурные составляющие инновационного потенциала предприятия*

ных составляющих инновационного потенциала. Непременными свойствами инноваций является их рыночная востребованность. Следовательно, инновации должны обладать не только новизной как ко всему обществу, так и по отношению к конкретной организации, но и удовлетворять рыночному спросу, т. е. обладать рыночным потенциалом как показателем эффективности работы предприятия, реализации его инновационного потенциала.

**Наряду с инновативностью и научным потенциалом, можно выделить еще одну составляющую инновационного потенциала, отражающую связь с рынком, востребованность новации на рынке, уровнем рыночного потенциала инновации.** Схема структурных составляющих инновационного потенциала представлена на рисунке.

Коммерческий успех инновации определяется двумя основными факторами: возможностью внедрения инновационной идеи в производство и тиражирования нового продукта в необходимых масштабах; соответствием новинки потребностям участников рынка. Возможность внедрения и тиражирования инновационной идеи — есть суть показателя инновационной восприимчивости предприятия, тогда как соответствие новинки запросам рынка, составляющая коммерческого успеха, есть отражение коммерческой эффективности деятельности инновационного предприятия, его рыночного потенциала.

Анализ инновационного потенциала каждого предприятия должен зависеть от соотношения основных составляющих и включать исследование таких факторов, как: наличие ресурсов для инновационной деятельности, а также их распределение в организации; способность реагировать на новаторские действия конкурентов и принимать во внимание тенденции развития отраслей, где она функционирует; способность менеджмента анализировать технологическую среду бизнеса; структурные и социокультурные особенности компании, влияющие на характер предпринимательского поведения, способность руководства принимать решения по реализации предпринимательских инициатив. Источник [2] вводит понятие инновационного аудита предприятия. Инновационный аудит связанных с нововведениями ресурсов и их распределением в корпоративной системе включает анализ объемов финансирования НИОКР в абсолютном измерении, а также оценку по таким параметрам, как: доля расходов на НИОКР в объеме про-

даж, соотношение со средними показателями затрат на НИОКР по группе основных конкурентов, уровень расходов на исследования и разработки, а также в целом на инновационную деятельность по сравнению с главным конкурентом и др.

Не менее важным является анализ научного потенциала: концентрация в фирме знаний и навыков научного и инженерного персонала, наличие специалистов по маркетингу, а также сосредоточение технологических компетенций в хозяйственных подразделениях.

Величина инновационного потенциала оказывает влияние на оценку инвестиционной эффективности инновационных проектов на существующих предприятиях, планирование стартового капитала предприятия, в том числе на обоснование потребных сторонних венчурных инвестиций, обоснования плановых балансов и счетов прибылей и убытков предприятия при составлении бизнес-плана венчурного предприятия, что, как указано в [9], является особо важными вопросами для привлечения инвесторов для осуществления инновационных проектов.

Таким образом, можно предложить следующий вариант определения термина «инновационный потенциал», отражающий его структурные составляющие. **Инновационный потенциал — это характеристика предприятия, выявляемая в результате инновационного аудита, отражающая обеспеченность предприятия научными кадрами и высококвалифицированными специалистами (научный потенциал предприятия), восприимчивость предприятия к инновациям из вне и возможность реализации новшеств в производстве или организационной структуре (инновативность), рыночный потенциал которых удовлетворяет собственника предприятия.**

### *Литература*

1. М. В. Вольпкина. Правовая сущность термина «Инновация» // Инновации, № 1, 2006.
2. Инновационная экономика: 2-е изд., испр. и доп. М.: Наука, 2004.
3. Г. А. Краюхин, Л. Ф. Шабайкова. Закономерности и тенденции инновационными процессами». СПб.: СПбГИЭА, 1995.
4. Л. Водачек, О. Водачкова. Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика, 1989.
5. П. И. Иванцов. Инновационная деятельность в агробизнесе: теория и практика: учеб. пособие. Минск.: Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2006.
6. В. А. Баринов. Экономика фирмы: стратегическое планирование. М.: КРОНУС, 2005.
7. Внешнеэкономические проблемы перехода России на инновационный путь развития/Под ред. С. А. Ситаряна. М.: Наука, 2003.
8. А. В. Хлунов. Государственно-частное партнерство как механизм реализации государственной инновационной политики в Российской Федерации» // Инновации, № 1, 2006
9. С. В. Валдайцев. Формы коммерческой реализации новых технологий» // Инновации, № 1, 1996.ф