

РЕЗУЛЬТАТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

С. В. Кочетков

Белгородский государственный университет

В современных условиях хозяйствования использование инновационного потенциала становится одним из определяющих условий обеспечения эффективного функционирования предприятий. Актуальность исследований в этой области также определяется не только тем, что инновации признаются ключевым фактором экономического роста, но и тем, что в настоящее время общепризнана необходимость смены направленности экономики России — с сырьевой на инновационную, которая связана с трансформацией новых научных знаний, идей, открытий и изобретений, а также существующих технологий в новые или усовершенствованные продукты (которые понимаются в самом широком смысле), внедренные на рынке и в производстве, либо в новый подход к социальным услугам [1].

В свою очередь, использование инновационного потенциала характеризуется единством организационных, технологических и социальных инноваций, в ходе реализации которых формируется принципиально новая модель развития, преобразования и использования общественных, природных и экономических ресурсов, конечной целью которой является формирование принципов и условий функционирования инновационной экономики.

Инновационная способность экономики определяется возможностью распространять во всех сферах новые продукты и технологии, «завоевывать» соответствующие области рынка и зависит от действующего экономического уклада, наличия и характеристики инновационного потенциала, организационной структуры, в рамках которой осуществляется инновационная деятельность [3].

Таким образом, инновационный потенциал можно определить как совокупную способность имеющихся в наличии у предприятия ресурсов достигать поставленных инновационных целей.

В связи с этим, цель работы заключается в определении наиболее приоритетных направлений развития инновационного потенциала предприятия. Указанная цель обуславливает необходимость постановки и решения следующих задач:

- сформировать структуру инновационного потенциала предприятия;
- выявить и теоретически обосновать результаты использования инновационного потенциала на уровне предприятия;
- построить модель использования инновационных ресурсов.

Механизм использования инновационного потенциала предприятия представляет собой процесс создания нового продукта, который проходит несколько стадий, начиная от фундаментальных научных исследований, через выдвижение идеи и разработку прототипа продукта к серийному выпуску и продаже его на рынке потребителю [2].

Нами установлено, что при оценке инновационного потенциала предприятия целесообразен результатный подход. В связи с этим, в качестве инновационных ресурсов выступают:

- кадровые (выявляются потребности в инновационном развитии и определяются возможности их использования, т.е. выбор производства и реализации тех или иных инноваций);
- производственные (определяются возможности производства тех или иных инноваций и оценки уровня их внедрения, т.е. предприятия решают вопрос производства инноваций или приобретения их со сторо-

ны. Уровень внедрения характеризуется оценкой показателей использования производственного потенциала);

— инвестиционные (определяется возможность реализации тех или иных инноваций, а также делается вывод об использовании их внутри предприятия или в коммерческих целях).

Следует отметить, что от наличия и состояния указанных ресурсов, от возможностей предприятий их использовать, зависит эффективность реализации инновационного потенциала в целом.

В связи с этим, в качестве результатов использования инновационного потенциала на уровне предприятия могут и должны выступать стратегии инновационного развития:

— управление имеющимися ресурсами на существующих рынках;

— управление имеющимися ресурсами для будущих рынков;

— управление вновь разрабатываемыми ресурсами при несуществующих рынках;

— управление вновь разрабатываемыми ресурсами на существующих рынках.

Стратегия управления имеющимися ресурсами на существующих рынках характеризуется тем, что при функционировании на действующих рынках важно измерить оптимальную степень участия в изготовлении продукта (глубину производственного процесса), чтобы минимизировать издержки его производства при соблюдении приемлемого уровня качества и обеспечить определенную рыночную долю. В сфере производства рекомендуется сохранять только те участки, которые стоят на уровне лучших отраслевых стандартов. Такая позиция может привести к организации оптимального, с позиций производственного цикла и величины запасов, минимизированного по ресурсам производства.

Однако необходимо учитывать возможное поведение поставщиков ресурсов, их корректность по отношению к заказчикам. С одной стороны, в результате соответствующих мер (особенно при наличии большого числа субпоставщиков системных компонентов) отпадает, как правило, необходимость в сложных процедурах планирования и управления производством. Наряду с

сокращением издержек, обусловленных сложностью производства, повышается гибкость в отношении постоянных затрат, так как потребности в капитальных ресурсах с высокими постоянными издержками снижаются или могут быть переложены на субпоставщиков.

Нельзя не отметить, что этот вариант возможен только при стабильных параметрах макроэкономической системы и четко отлаженном, с организационной и технологической точек зрения, производстве. Однако в любом случае управление предприятием должно предусматривать возникновение двух опасных моментов. Во-первых, строгое следование политике передачи части производства на сторону ведет к высокой зависимости предприятия от субпоставщиков, что имеет особенное значение для настоящего времени с учетом качества и часто игнорируемого в отечественной практике аспекта трансакционных издержек. Во-вторых, опасность в том, что поставщики промежуточной продукции, являющиеся связующим звеном между ключевыми активностями, в долгосрочном плане часто стремятся попасть на рынок конечной продукции и претендуют в качестве конкурентов на свою рыночную долю. Они могут существенно осложнить реализацию планов предприятия-заказчика. Последнее обстоятельство можно считать характерным для отечественной практики.

Если в результате аналитического сопоставления выпускаемой продукции и имеющихся ресурсов выявлены избыточные мощности, то это может стать предметом решения относительно создания нового подразделения в рамках предприятия или выделения его части в качестве самостоятельной хозяйственной единицы, что может привести к расширению видов деятельности предприятия или, наоборот, стать предметом решений о передаче на сторону части мощностей.

Следует отметить, что данный момент чрезвычайно важен для отечественного промышленного производства, которое исторически формировалось как узкоспециализированное, с высоким уровнем концентрации производственных мощностей. Основная проблема, подлежащая решению в этом

случае, заключается в возможности иного использования избыточной мощности.

В свою очередь, стратегия управления имеющимися ресурсами для будущих рынков основывается на том, что при наличии незагруженных ресурсов, выявленном в результате проведения соответствующего анализа, возникает вопрос об их использовании. Они могут быть применены не только на уже освоенных рынках, но и послужить базой для расширения активности предприятия на других или даже на несуществующих в данный момент рынках. В этом случае возможно использование стратегии диверсификации рынков, которая должна стать предметом углубленного изучения.

Важно подчеркнуть, что прежде чем принимать решение о выборе варианта диверсификации, ресурсы, обеспечивающие конкурентные преимущества, обычно разбиваются на ряд категорий — кадровые, производственные, инвестиционные. Исходным критерием принятия решения является предположение, что специфика использования того или иного ресурса представляет собой решающий фактор для предприятия и обеспечения его успеха на потенциальном рынке.

Стратегия управления вновь разрабатываемыми ресурсами при несуществующих рынках предполагает, что при недостатке имеющихся ресурсов для сохранения стабильных конкурентных преимуществ предприятие должно выяснить, какие ресурсы нужно вновь создать или приобрести. При этом следует помнить, что относительно несуществующих рынков ресурсный подход не дает возможностей корректной интерпретации предполагаемого развития ситуации. Если исходить из того, что ценность ресурса в отношении конкуренции определяется характером или требованиями рынков, то становится ясным, почему ресурсный подход может плодотворно использоваться лишь при условии сочетания с рыночным.

И, наконец, стратегия управления вновь разрабатываемыми ресурсами на существующих рынках представляет собой процесс, при котором предприятие имеет возможность оценить, позволят ли ему имеющиеся ресурсы выдержать конкуренцию. Типичным примером здесь являются попытки на

основе детального анализа ключевой продукции либо деятельности конкурентов сделать выводы относительно характеристик ресурсов и требований к ним. Если руководители предприятия признают необходимость создания нового, ранее не имевшегося в их распоряжении ресурса, то встает вопрос о форме его развития.

В этом случае оцениваются внутренние возможности предприятия, а при несоответствии таковых поставленной задаче предприятие вынуждено прибегнуть к внешним источникам ресурсного обеспечения. Если поставленная задача обеспечения необходимыми ресурсами невыполнима в рациональном периоде, то целесообразно пересмотреть намеченные стратегические цели и установки, поскольку они, скорее всего, не могут быть реализованы с ожидаемыми результатами.

В аспекте вышеизложенного отметим, что построение модели использования инновационных ресурсов основывается на принципе выбора направления реализации инновационного потенциала. Исходя из этого элементами данной модели могут и должны быть имеющиеся и новые (создаваемые) инновационные ресурсы. При этом системой ограничений выступают существующие и новые рынки.

Результатами функционирования модели использования инновационных ресурсов выступают:

- эффект от использования инновационного потенциала в текущей деятельности предприятия;

- эффект от использования инновационного потенциала в стратегической перспективе;

- синергетический эффект от использования инновационного потенциала.

Таким образом, среди приоритетных направлений развития инновационного потенциала выделим следующие:

- с одной стороны, можно использовать имеющиеся конкурентные преимущества, базирующиеся на ресурсах, и расширять их в направлении территориально новых рынков;

- с другой стороны, руководство предприятия предвосхищает, какой станет потребность в ресурсах на качественно новых

рынках в будущем. В данном случае под термином «ресурсы» понимается любой продукт, поступающий на рынок. Исходя из качества этого предвидения принимается решение, какие ресурсы и как развивать.

Следует отметить, что эти направления характеризуются высокой результативностью развития инновационного потенциала. В то же время для этого между структурами, обеспечивающими создание и реализацию инновации, соблюдается определенная пропорциональность, так как потребность в инновациях должна быть адекватна возможностям их создания и потребностям в них, с учетом имеющегося инновационного потенциала. В связи с этим, в каждом конкретном случае формирования программ развития отдельных предприятий возможно использование частных (локальных) стратегий.

В заключение сделаем вывод о том, что реализация представленных практических рекомендаций по использованию инновационного потенциала позволит дополнить методику его оценки, которая может и должна выступать одним из элементов методологии инновационного развития предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Гамидов Г.С.* Основы инноватики и инновационной деятельности / Г. С. Гамидов, В. Г. Колосов, Н. О. Османов. — СПб.: Политехника, 2000. — 323 с.
2. *Гуськов В.В., Жиц Г.И.* Стратегия инновационного развития предприятия: рыночный и ресурсный подходы // *Инновации*. — № 6. — 2003 г.
3. *Инновационный менеджмент: учебное пособие* / под ред. д.э.н., проф. Л. Н. Оголевой. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 238 с.