

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Абдулаева З. М.

ГГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова, г. Грозный, Россия

В статье рассматриваются вопросы, связанные с определением экономической сущности инновационного потенциала. Особое внимание уделено исследованию публикаций, посвященных изучению экономического потенциала как одного из базовых понятий, с помощью которого можно определить возможности предприятия, его направления и приоритеты развития. Инновационный потенциал исследуется как структурообразующий элемент экономического потенциала.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, инновационный потенциал, инновационная деятельность, процессы инновационных преобразований

В условиях жесткой конкуренции высокая восприимчивость и гибкость современного предприятия, способность к инновационному развитию – важнейшие составляющие его долгосрочной устойчивости. Какими бы успешными не были результаты деятельности предприятия, если его руководство не нацелено на дальнейшее инновационное развитие, т.е. на освоение новых технологий и производство видов продукции более высокого качества, в перспективе рискует стать неконкурентоспособным.

Ученые, занимающиеся исследованиями инноваций в экономике сходятся во мнении, что во многих отношениях именно инновационная экономика обеспечивает превосходство развитых стран. Отличительная черта данного типа экономики проявляется в постоянном совершенствовании технологических процессов производства, технологий и высокотехнологичных продуктов в большей степени, чем материальных товаров. Во всех современных экономических теориях общепризнанным источником роста являются инновации, а особым источником развития как отдельного субъекта хозяйствования, так и в целом всей экономической системы, является инновационный потенциал.

Понятие «инновационный потенциал» начало активно развиваться с конца 70-х – начала 80-х годов 20 века, в процессе активных разработок и уточнений методических, теоретико-эмпирических исследований ряда ученых. В научной литературе представлен ряд определений инновационного потенциала, слабо соотносимых друг с другом, в следствие того, что в большинстве исследований рассматривались лишь отдельные аспекты инновационного потенциала, нет единых подходов к толкованию его экономической сущности, не определена структура.

Поэтому уточнение сущности инновационного потенциала начнем с рассмотрения различных трактовок понятия «потенциал».

С одной стороны, потенциал определяется как «источники, средства, запасы», и несет в себе ресурсный аспект. С другой стороны, под потенциалом понимаются «возможности социально-экономической системы к развитию».

Таким образом, термин «потенциал» понимается как «совокупность имеющихся в наличии средств или возможностей в какой-либо области для достижения запланированных целей» [4] и характерен для различных уровней управления национальной экономики страны (региона, отрасли, предприятия, подразделения, работника), однако структура используемых средств и их параметры на разных уровнях управления различны.

Важной составляющей в определении конкурентоспособности потенциала промышленного предприятия выступает его экономическая состоятельность как конечный результат использования всего значимого экономического потенциала и основа его дальнейшего развития.

Рассмотрим различные подходы к определению сущности экономического потенциала, выявлению составляющих его элементов, а также характер его взаимосвязи с такой категорией как «инновационный потенциал».

1. Экономический потенциал как *способность социально-экономической или хозяйственной системы*. Так, по мнению Б.М. Мочалова [11], экономический потенциал – это совокупная способность различных отраслей экономики удовлетворять потребности страны в промышленной и сельскохозяйственной продукции, осуществлять строительство новых и реконструкцию старых объектов, предоставлять различного рода услуги населению.

Такой же подход прослеживается в трудах В.Н. Мосина, Д.М. Крука, Л.П. Куракова и т.д. Следует подчеркнуть, что при таком подходе не учитываются накопленные ресурсы и степень эффективности их использования. Авторами рассматривается лишь способность субъекта функционировать, создавать что-либо, т.е. ее производственная функция.

2. Экономический потенциал как *совокупность ресурсов, имеющихся в наличии*. Таких взглядов придерживались ученые Б. Плышевский, А.В. Тодосейчук, Ю. Лычкин, А. Цыгичко и ряд других авторов. При ресурсном подходе не учитывается взаимосвязь составляющих элементов экономического потенциала и их возможности к развитию. Авторы ограничиваются лишь наличием определенных видов ресурсов. П.А. Игнатовский трактует термин «экономический потенциал» как совокупность средств труда, запасов сырья и энергии, научного и производственного арсенала, трудовых ресурсов и производственного опыта. Здесь важно отметить, что ресурсы являются основой деятельности любой социально-экономической системы, тогда как потенциал системы определяет, помимо имеющихся в наличие ресурсов, возможности к получению определенного эффекта в той или иной сфере деятельности.

3. Экономический потенциал как *возможность производственных ресурсов к достижению позитивного результата*. Подобного мнения такие авторы, как В.В. Ковалев, Р.В. Марушкин, В.Н. Шепетова, П.А. Янкевич [15]. Так, Л.С. Сосненко [12] характеризует экономический потенциал как результат производственных и управленческих отношений, возникающих между субъектами хозяйственной деятельности, при всестороннем использовании их способностей к производству востребованных товаров и оказанию услуг. В этом аспекте необходимо подчеркнуть, что при таком подходе не учитывается степень развития «производственной мощности» хозяйствующего субъекта.

Также существуют разногласия во мнениях и по поводу уровней, характеризующих экономический потенциал. Например, одни авторы полагают, что экономический потенциал определяет степень достигнутого уровня развития социально-экономической системы, другие считают, что следует различать достигнутый и перспективный экономический потенциал [3]. Достигнутый потенциал определяет ресурсы и способности хозяйствующего субъекта на определенный момент времени. Перспективный потенциал характеризует максимально возможные параметры развития хозяйствующего субъекта за счет эффективного использования имеющихся в наличии ресурсов и скрытых резервов [14].

Как видно из проведенного обзора научной литературы и публикаций, существуют различные подходы к определению термина «экономический потенциал». Такое различие в определениях объясняется тем, что авторы ограничиваются какой-то одной категорией, не раскрывая его сущности полностью.

Выявление достоинств и недостатков каждого отдельного подхода привело к появлению нового определения термина «экономический потенциал», с целью сосредоточить в себе все положительные моменты и ранее существовавшие ограничения. В частности, О.А. Жигунова [6], С.А. Андросова [1] определяют категорию экономического потенциала как «совокупность способностей и наличие реальных возможностей», и выводят на первый план способность предприятия противостоять неблагоприятным ситуациям и возможность достижения им стратегических целей [14].

Таким образом, на основании анализа мнений различных авторов можно предложить следующее определение термина «экономический потенциал»: экономический потенциал характеризует способности и возможности социально-экономической системы к производственной деятельности, реализация которых возможна лишь при наличии и использовании определенных ресурсов. Принципиально то, что способности и возможности связаны с характерными особенностями функционирования социально-экономических систем и их взаимодействий, с целью выявления и максимального удовлетворения рыночных потребностей, посредством производства товаров и услуг при рациональном использовании имеющихся ресурсов.

Следовательно, экономический потенциал можно рассматривать как интегрированную систему взаимодействующих друг с другом следующих потенциалов: технический, производственный, кадровый, организационный, финансовый, инновационный потенциал; каждый из которых в отдельности характеризует возможности в свойственной для него сфере деятельности и способствует обеспечению идеальных условий для функционирования хозяйствующего субъекта.

Взаимодействие указанных потенциалов способствует своевременной разработке стратегии инновационного развития, внедрению и реализации инновации, что создает основу для развития всего значимого экономического потенциала промышленного предприятия и повышения его конкурентоспособности в целом [8].

Исходя из этого, можно констатировать, что в современном аспекте инновационный потенциал – это один из важнейших компонентов экономического потенциала. Также необходимо отметить, что инновационный потенциал стоит рассматривать не как отдельный компонент, а как условия, содержащиеся в каждом потенциале и способствующие инновационному развитию хозяйствующего субъекта.

С учетом вышесказанного, экономический потенциал можно характеризовать как главный критерий целесообразности существования промышленного предприятия, а уровень его научно-технического и интеллектуального развития определяет его готовность к инновационным преобразованиям.

Инновационная деятельность любой социально-экономической системы является одним из основополагающих способов ее динамичного развития.

Процесс продвижения на рынок продукта улучшенного качества или усовершенствование технологических процессов в производстве для получения наибольшего экономического эффекта рассматривается как возможный результат научно-технической деятельности, тогда как в инновационной деятельности завершающим этапом является процесс коммерциализации новшества.

Следовательно, *инновационная деятельность* представляет собой целенаправленный комплекс работ от разработки новой идеи до коммерциализации инновации.

Необходимо также отметить, что инновационные предприятия, в зависимости от технологических параметров внедряемого новшества, охватывают различный набор функций. Наиболее оптимальный вариант, когда функции исследовательской и технической стадии на основе контракта выполняются научно-исследовательскими организациями, а функции производства и внедрения новшеств – в производственных подразделениях самих предприятий. Факторами, определяющими возможность предприятий проводить научные исследования и опытно-конструкторские работы выступают в первую очередь интеллектуальный уровень и квалификация персонала, т.е. человеческий капитал, а также состояние экспериментальной

базы, техническая оснащенность рабочих мест, возможность финансирования инновационных процессов – все, что является ресурсами социально-экономической системы.

Так, понятие «инновационный потенциал» в целом ряде научных работ, используют с целью, обобщающей характеристики ресурсов, которые могут быть привлечены в ходе инновационной деятельности предприятия, отрасли, региона, государства.

Г.В. Ковалев [7] характеризует понятие «инновационный потенциал» как «совокупность ресурсов инновации, включающих интеллектуальные, финансовые, и материальные ресурсы, необходимые для инновационной деятельности, направленной на реализацию новшеств в производстве новых и усовершенствованных продуктов, технологий их получения».

По определению Царева В.В., Кантаровича А.А. и Черныша В.В. [13], инновационный потенциал – это совокупность кадровых, материально-технических и информационных ресурсов, предназначенных для решения определенных проблем, стоящих перед промышленным предприятием научно-технического развития, а также непрерывное использование этих ресурсов, что создает новые возможности для расширения инновационной базы и развития экономической системы в целом.

По нашему мнению, определение сущности инновационного потенциала как совокупность ресурсов в современных реалиях не отражает всей экономической сущности потенциала, поскольку равный набор имеющихся ресурсов, в зависимости от возможных условий использования, не гарантирует получения равных экономических результатов, и как «совокупность ресурсов» применимо только на ранней стадии эмпирического обобщения. Здесь нужно также отметить, что помимо собственно накопленных ресурсов, инновационный потенциал экономической системы содержит в себе неиспользованные их возможности, которые можно задействовать для получения инноваций.

А. Мазин [10] считает, что инновационный потенциал – один из ключевых показателей, отражающих возможность экономической системы осуществлять инновационную деятельность.

В работах Горфинкеля В.Я., Гунина В.Н., Баранчева В.П., Поршнева А.Г., Чернышева Б.Н. под инновационным потенциалом понимается готовность социально-экономической системы реализовать запланированные инновационные цели (внедрение и реализация проекта или программы инновационных преобразований) [8].

В ряде научных трудов других авторов, инновационный потенциал определяется как «способность экономической системы осуществлять инновационную деятельность». Так, по мнению А.И. Базилевича [2], инновационный потенциал трактуется как способность разрабатывать и внедрять инновации в различных сферах деятельности – управленческой, финансовой, маркетинговой производственной и т.д.

В широком смысле значение слова «способность» подразумевает умение производить какие-либо действия, таким образом применительно к субъекту хозяйствования способность создавать, совершенствовать и использовать инновации в экономической литературе определяется как «инновационная активность предприятия».

Инновационная активность характеризуется готовностью промышленного предприятия к изменениям, включающая восприимчивость к новшествам, степень интенсивности к обновлению основных элементов инновационной системы и своевременность осуществляемых действий по трансформации новшеств, способность их эффективного использования.

Таким образом, можно определить следующие основные подходы к понятию «инновационный потенциал»:

- совокупность имеющихся ресурсов промышленного предприятия, привлекаемых для осуществления инновационной деятельности;
- возможность промышленного предприятия к активизации различных видов инновационных технологий;
- готовность промышленного предприятия к использованию нововведений в технологии производства и различных видов услуг;
- способность промышленного предприятия к осуществлению инновационной деятельности в рамках выбранного стратегического развития.

На наш взгляд, данные подходы носят комплексный, взаимообуславливающий характер, из чего следует, что инновационный потенциал – это возможность, способность и готовность промышленного предприятия при имеющемся собственном накопленном ресурсном обеспечении к инновационным преобразованиям с целью создания нового продукта для расширения масштабов деятельности и усиления конкурентных позиций на рынке.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №18-010-00182.

Список литературы

1. Андросова С.А. Экономический потенциал региона: усиление роли бюджетного регулирования: дисс... канд. экон. наук. – Орел, 2009. – 188 с.
2. Базилевич А.И. Инновационный менеджмент предприятия [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А.И. Базилевич; ред.: В.Я. Горфинкель. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 231 с.
3. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем [Электронный ресурс]: монография /под общей ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Унив. книга, 2006. – 973 с.
4. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.

5. Ермакова А.А. Теоретические подходы к определению понятия «экономический потенциал» // Молодой ученый. – 2016. – №10.1. – С. 15-19. – URL <https://moluch.ru/archive/114/29395/> (дата обращения: 30.10.2019).
6. Жигунова О.А. Теория и методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия: монография. – М.: Финансы и кредит, 2010. – 140 с.
7. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации [Электронный ресурс]: учеб. пособие для вузов / Г.Д. Ковалев. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 288 с.
8. Лаптева Е.А. Экономическая сущность инновационного потенциала предприятия и его составляющие [Электронный ресурс] / Е.А. Лаптева, И.Н. Пчелинцева // Инновационная деятельность. – 2011. – №4 (11) – С. 73-79
9. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е. В. Лапин [и др.]. – М.: Университетская книга, 2002. – 210 с.
10. Мазин А. Классификация показателей оценки инновационного потенциала предприятия / А. Мазин // Alma mater. – 2015, №5 (11). – С. 57-60
11. Мочалов Б.М. Экономический потенциал развитого социализма [Электронный ресурс] / Под ред. Б.М. Мочалова. – М.: Экономика, 1982. – 175 с.
12. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия [Текст] /Л.С. Сосненко. – М.: Экономическая литература, 2004. – 208 с.
13. Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учеб. пособие для студ. вузов /В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 799 с.
14. Шешукова Т.Г. Совершенствование методики анализа экономического потенциала хозяйствующего субъекта: монография /Т.Г. Шешукова, Е. В. Колесень; Перм. гос.нац. исслед. ун-т.– Пермь, 2013.– 196 с.
15. Шишкина К.Э. Концептуальные основы оценки экономического потенциала организации // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XIII междунар. науч.-практ. конф. – № 1(13). – М., Изд. «МЦНО», 2018. – С. 15-22.