

б. Нововведение, как правило, со стороны персонала встречают сопротивление, нежелание перемен. Поэтому реализация стратегии роста требует совершенствования работы с кадрами предприятия, системы управления. По мере дальнейшего роста компании с целью недопущения ее неуправляемости руководители, с одной стороны, должны делегировать часть полномочий низшим уровням управления; с другой стороны, внедрить систему контроля. В связи с этим необходимо формализовать процедуры, правила и стандарты, а также доработать перечень должностных инструкций. В результате, во-первых, произойдет четкое обозначение всех бизнес-процессов и распределение обязанностей; во-вторых, возрастет степень ответственности за результаты работы, появится эффективная система оценки труда и материального стимулирования каждого работника.

Кроме того, необходимо обеспечить каждое подразделение предприятия высококвалифицированным персоналом разного уровня, которые бы обладали достаточными знаниями и стремлением для решения поставленных задач.

Надеемся, что представленный обзор положительных и отрицательных сторон увеличения компании, принципов реализации стратегии роста позволит предприятию избежать ряда негативных последствий, определить оптимальный уровень своего развития, обеспечивающий устойчивость и повышение ценности бизнеса.

Источники

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 2001.
2. Петров А. Н. Стратегическое планирование развития предприятия: учебное пособие. – СПб.: Издательство СПбУЭФ, 2000.

Е.И. Лукьянова, аспирант, БГЭУ (Минск)

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В развитии любой экономической системы существенную роль играет инновационный потенциал. Вопросам формирования и определения инновационного потенциала в экономической литературе уделяется достаточно много внимания. Если только обратиться к любой поисковой системе в сети Интернет, то можно обнаружить сотни ресурсов, содержащих статьи по данному вопросу. Все чаще в литературе появляются такие словосочетания как «инновационный потенциал высшей школы», «инновационный потенциал личности» и т.д. Существующие представления о сущности инновационного потенциала имеют разностороннее и неоднозначное толкование, поэтому при анализе разнообразных его аспектов важно понимать основные подходы и направления в исследовании данного явления.

Само понятие «инновационный потенциал» используется в экономической литературе с середины 1980-х гг. Впервые данный термин встречается в работах таких учёных, как С.Ю. Глазьев, Д.С. Львов, В.Л. Перламутров, Ф. Янсен и Д. Сахал.

Исследование сущности понятия «инновационный потенциал» целесообразно осуществлять путем анализа составляющих его категорий: «потенциал» и «инновация». Так, понятие «потенциал» происходит от латинского слова «*potentia*», которое означает силу, мощь, возможность, способность, существующую в скрытом виде и способную проявиться при определенных условиях [1]. Кроме того, сам по себе потенциал без определения цели его использования существовать не может, поскольку, говоря о каком-либо потенциале, всегда имеется в виду то, для чего собственно и требуется

резервы и возможности, а именно для достижения некоторого конечного результата. Под резервами можно рассматривать имеющиеся в наличии материальные и нематериальные средства, ресурсы, технологии, предприятия, информацию, использование которых при определенных условиях ведет к изменению траектории развития экономической системы. Таким образом, в широком смысле термин «потенциал» означает ресурсы, средства, источники, имеющиеся в наличии и которые могут быть использованы при определенных благоприятных условиях для достижения поставленных целей или решения определенных задач.

В отношении категории «инновация» также можно отметить, что на данный момент не существует ее единого общепризнанного трактования. Родоначальник теории инноваций Й. Шумпетер под инновацией понимал изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности для решения новых задач [2, с. 61]. Кроме того, процесс создания инноваций представляет собой не просто изменение существующего, а его трансформацию в новое (ранее скрытое) качественное состояние [1].

Синтез категорий «потенциал» и «инновация» позволяют определить термин «инновационный потенциал» как ресурсы (материальные, финансовые, кадровые, информационные и иные), использование которых при благоприятных условиях ведет к появлению новых видов потребительских товаров, новых технологий, методов и форм организации производства, управления, необходимых для достижения поставленных целей или решения новых задач.

Исследователи данного явления выделяют разное количество научных подходов к определению категории «инновационный потенциал». Так, О.Г. Кураленко, А.А. Трухляева выделяют по 6 научных подходов к обоснованию инновационного потенциала, однако большинство имеющихся подходов можно классифицировать в три укрупненные группы – комплексная, ресурсная и результативная.

Одним из наиболее распространенных подходов к понятию инновационный потенциал является ресурсный, согласно которому данное явление рассматривается как совокупность ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности. При этом определения авторов отличаются составом ресурсов. Представителями данного научного подхода являются В.Н. Переходов, Г.И. Жиц, Г.Д. Ковалев, Н.Н. Ахметова и др. В Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 669 от 26 мая 2011 г., также инновационный потенциал рассматривается как «совокупность ресурсов различных видов, включающих в себя материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности» [3, с. 133-134]. Однако практический опыт свидетельствует о том, что отождествление понятий «потенциал» и «ресурсы» не является приемлемым. В то же время наличие необходимых для реализации инновации ресурсов – обязательное условие ее осуществления, и чаще всего на вопрос, почему не внедряются новшества, производственники отвечают, что им недостает именно ресурсного обеспечения [4]. Кроме того, имеющиеся ресурсы можно описать количественно, например можно подсчитать активы и кредитные ресурсы, наличное оборудование и его стоимость, количество квалифицированных работников и даже уровень их квалификации. Но до сих пор остается открытым вопрос о том, каким образом эти составляющие входят в инновационный потенциал. С одной стороны математически инновационный потенциал можно представить как линейную функ-

цию и значения его составляющих суммировать, однако возникает проблема поиска единиц измерения единой для всех их размерности.

Комплексный подход предполагает исследование инновационного потенциала как меры способности и готовности экономического субъекта к осуществлению инновационной деятельности (А.А. Бовин, О.В. Косолапов, Ф. Глисин, С. Перинов). При этом под способностью понимается наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала, а под готовностью – достаточность уровня развития потенциала для формирования инновационно-активной экономики.

В соответствии с результативным подходом инновационный потенциал определяется через анализ «выхода» инновационной деятельности и является отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). Данный подход использовали в своих работах Л.С. Бляхман, Ф.С. Мерсон, Э.М. Торф.

Таким образом, эти и другие трактовки инновационного потенциала раскрывают одну или несколько существенных характеристик данного явления. Так, в одном случае большее внимание уделяется средствам формирования потенциала, в другом случае идет привязка к конкретному уровню (национальная экономика, предприятие, работник и т.д.).

При анализе инновационного потенциала целесообразно выделить пять уровней хозяйственной системы, на которых он реализуется [2, с. 63-64]:

1. мега уровень (глобальный), где мировой инновационный потенциал представляет собой совокупность национальных инновационных систем, объединенных единой целью и образующих глобальную инновационную систему;

2. макро уровень (национальный), на котором инновационный потенциал страны представляет собой совокупность региональных инновационных систем, объединенных единой целью (устойчивое развитие страны) и действующих в рамках государственной экономической политики и законодательства, образующих национальную инновационную систему страны;

3. мезо уровень (региональный), где инновационный потенциал региональной хозяйственной системы – это совокупность условий, ресурсов и факторов, отражающих меру способности, готовности и результативности региона к инновационной деятельности, направленной на эффективную реализацию инноваций на внутреннем и внешнем рынках;

4. микро уровень (предприятие), на котором под инновационным потенциалом понимаются отношения, возникающие на микроуровне между работниками в связи со стремлением достигнуть базовых целей предприятия, которые заложены в стратегии его развития, при условии наличия инновационных возможностей, создающихся за счет других компонентов потенциала; предельно возможный уровень вклада нововведенческой деятельности в улучшение финансовых показателей предприятия при оптимальном использовании имеющихся инновационных ресурсов;

5. нано уровень (рабочего места), где инновационный потенциал работника можно определить как способность работника к восприятию новой информации, выдвижению новых конкурентоспособных идей, нахождению решений нестандартных задач и новых способов решения стандартных задач.

Таким образом, наиболее рациональным при исследовании инновационного потенциала на любом уровне хозяйственной системы, а прежде всего микро уровне, на наш взгляд, является использование комплексного подхода, так как определение инновационного потенциала учитывает с одной стороны потенциальные возможности к

осуществлению инновационной деятельности, а с другой – наличие ресурсов. Использование ресурсного подхода при исследовании инновационного потенциала не является полным, поскольку в различных условиях использование одних и тех же хозяйственных ресурсов может привести к разным экономическим результатам, поэтому непосредственно сами ресурсы не могут выступать в качестве сопоставимой характеристики инновационного развития.

Источники

1. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко // Магистратура Донецкого Национального Технического Университета [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2004/fem/kladchenko/library/kladchenko%20article.htm> – Дата доступа: 15.02.2012.
2. Трухляева, А.А. Инновационный потенциал региона: оценка и перспективы развития: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05/А.А. Трухляева. – Волгоград, 2010. – 268 с.
3. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011. – 164 с. *
4. Попович А.С. К вопросу о сущности и структуре инновационного потенциала / А.С. Попович, Т.М. Червинская // Институт эволюционной экономики [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://iee.org.ua/files/alushta/68-popovi4-k_voprosu_o_suschnosti.pdf – Дата доступа: 18.02.2012.

И.А. Лукьянова, кандидат экономических наук, доцент, БГЭУ (Минск)

ДИЗАЙН НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

Теории оптимального налогообложения изучают принципы формирования налоговых систем, обеспечивающих минимизацию искажений рыночного равновесия и баланс эффективности и справедливости. При этом предпочтение эффективности либо справедливости отдается в зависимости от того, как его понимает общество в конкретных исторических условиях [1]. Рассматривая посленалоговые искажения и пытаясь смоделировать идеальную ситуацию, когда введение налога никак не отразится на состоянии рыночного равновесия, теория налогов предложила понятие нейтрального налога [2,3]. Однако предполагая рациональность поведения налогоплательщика, большинство исследователей склоняется к невозможности нейтральной налоговой модели, то есть вопрос эффективности и справедливости приобретает первоочередное значение.

Формируя налоговую систему, государство стремится создать условия, которые обеспечат поступление достаточных ресурсов для финансирования общественных услуг. При решении этой целевой задачи возникает необходимость создания такого набора налоговых инструментов, который в наименьшей степени вынуждал бы стремиться исказить налоговую отчетность и недоплатить налоги, если они, по мнению плательщика, слишком велики. Исследование интересов налогоплательщиков и их видение справедливой налоговой системы представляется неотъемлемым элементом разработки налоговой политики.

Фактически речь идет о, своего рода, маркетинговом исследовании, которое должно обеспечить максимальных эффект при минимальных расходах на администрирование и доведение до налогоплательщиков условий их взаимодействия с государством при взимании налогов.