

УДК 338.24(476)

АДАПТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА

А.А. ЕМЕЛЬЯНОВ

(Полоцкий государственный университет)

Даны определения интеллектуального капитала и интеллектуального потенциала, рассмотрены подходы к определению структуры интеллектуального потенциала предприятия, представлены основные направления влияния интеллектуального потенциала предприятия на его способность к адаптации к внешним и внутренним изменениям на основе выполнения показателей стратегии. Приведены факторы и показатели выполнения стратегии. Отмечена важность гармоничного развития элементов интеллектуального потенциала и интеллектуального капитала предприятия для сохранения устойчивости его деятельности и повышения конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, трансформация, структура, адаптация, стратегия, показатели стратегии, гармоничное развитие.

Сегодня функционирование экономики основано на непрерывном генерировании и практическом использовании новых знаний. Такие процессы происходят на фоне интенсивного создания интеллектуальных ресурсов как общества в целом, так и отдельных субъектов народного хозяйства.

Получение дополнительного дохода за счет уникальных конкурентных преимуществ, приобретенных вследствие использования интеллектуальных активов, становится объектом внимания современных предприятий, поскольку именно эти преимущества способны сыграть решающую роль в повышении конкурентоспособности. Поэтому в современных условиях ведения бизнеса именно знания, а не размер предприятия создают преимущества перед другими хозяйствующими субъектами на конкурентном рынке. Формирование таких конкурентных преимуществ осуществляется на основе интеллектуального капитала интеллектуального потенциала предприятия.

Интеллектуальный капитал – это взаимосвязь знаний, опыта и ключевых компетенций персонала корпорации, отношений корпорации с партнерами и клиентами, которая обеспечивает создание добавочной стоимости и уникальных конкурентных преимуществ предприятия на выбранном сегменте рынка [1, с. 111].

Интеллектуальный потенциал представляет собой совокупность всех интеллектуальных ресурсов предприятия, которые могут быть потенциально задействованы или уже задействованы им для обеспечения своих конкурентных преимуществ.

Для любого предприятия важной экономической задачей является рациональное и эффективное использование своих ресурсов, в т.ч. и интеллектуальных, для получения наибольшей выгоды. Достижение этой цели возможно благодаря правильной и полной трансформации интеллектуального потенциала в интеллектуальный капитал. Это означает использование тех интеллектуальных ресурсов, которые смогут быть наиболее полезны для предприятия на текущий момент и начать приносить прибыль, т.е. стать интеллектуальным капиталом.

Таким образом, интеллектуальный потенциал включает в себя интеллектуальный капитал. Следовательно, характеристики, присущие интеллектуальному капиталу, применимы и к интеллектуальному потенциалу. К таким характеристикам интеллектуального капитала, а, следовательно, и потенциала можно отнести следующие [2, с. 48]:

- интеллектуальный капитал формируется в виде накопления знаний, навыков, опыта;
- характер и виды инвестиций в интеллектуальный капитал обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями;
- инвестиции в интеллектуальный капитал должны обеспечивать его обладателю получение более высокого дохода;
- вложения в интеллектуальный капитал дают довольно значительные по объему, длительные по времени и интегральные по характеру экономический и социальный эффекты;
- трансформация интеллектуального капитала в объект интеллектуальной собственности в виде патента или иного права на интеллектуальную собственность могут быть куплены или проданы.

Суммируя существующие подходы к определению структуры интеллектуального потенциала, можно дать характеристику его элементов [1, с. 116–117; 3, с. 109].

Человеческий потенциал представляет собой знания, опыт и способности конкретных физических лиц как единую экономическую ценность данного объекта бизнеса. Этот капитал неотчуждаем от его обладателей. Для того чтобы человеческий капитал заработал, необходимо не только движение знаний,

но и управление ими, коллективная работа и, следовательно, соответствующая организация, структура которой включала бы исследовательские лаборатории, базы знаний и базы данных, маркетинг и товаропроводящие сети, центры доведения исследований и разработок до конкретных ноу-хау широкого применения. Отмеченные компоненты человеческого капитала могут появляться у сотрудника как вследствие индивидуального развития способностей, так и в результате целенаправленных действий предприятия, направленных на то, чтобы соответствующие качества у человека проявились. Как считают некоторые исследователи, человеческий интеллектуальный потенциал возрастает не только по причине развития личности сотрудника, но также и в силу его активного взаимодействия с другими людьми, коллегами, руководством предприятия. Рассматриваемый компонент может переноситься сотрудником из одной фирмы в другую в процессе смены работы.

Предприятия могут задействовать данный ресурс по-разному. Одни смогут сделать это эффективно и извлечь большое конкурентное преимущество. Другие, пригласив на работу того же специалиста, окажутся неспособными конвертировать его знания и навыки в свой доход.

Структурный потенциал – все, связанное с интеллектуальным потенциалом, что остается на предприятии и отделено от самого работника. Это интеллектуальная собственность, информационные системы, инструкции, положения, стандарты, награды, грамоты, призы, которые получила корпорация. Также сюда относятся стратегия и культура корпорации, структуры и системы, организационные процедуры и т.п. Это формы, методы, структуры, позволяющие эффективно осуществлять сбор, тестирование, организацию, фильтрацию, сохранение и распределение существующего знания. Он позволяет привести имеющиеся знания сотрудников в систему и использовать их наиболее эффективно, сделать знания отдельных сотрудников доступными для всех, хранить и передавать информацию с необходимой скоростью, достичь синергического эффекта от совместной деятельности.

Клиентский потенциал – система капитальных, надежных долгосрочных доверительных и взаимовыгодных отношений корпорации со своими клиентами, покупателями. Сюда относятся бренды, фирменное наименование, каналы сбыта, потенциальные партнеры, лицензионные и другие договоры, наличие своих людей в организациях-партнерах/клиентах, наличие постоянных покупателей, повторные контракты с клиентами.

На основе вышеизложенной взаимосвязи представим структуру интеллектуального потенциала предприятия (табл. 1).

Таблица 1. – Структура интеллектуального потенциала предприятия

Интеллектуальный потенциал	Человеческий потенциал		Образование
			Навыки, опыт
			Творческие способности
			Ключевые компетенции
			Культура труда
			Моральные ценности
			Лояльность к компании
			Профессиональная квалификация
	Структурный потенциал	Система управления знаниями	Корпоративная культура
			Стратегия
			Бизнес-модель
			НИОКР
			Процессы управления
		Базы данных, базы знаний	
	Интеллектуальная собственность	Патенты	
		Программное обеспечение	
		Товарные знаки	
		Ноу-хау	
Авторские права			
Производственные секреты			
Клиентский потенциал		Деловая репутация	
		Клиентская база	
		Портфель заказов	
		Торговая марка/бренд	
		Деловое сотрудничество	
Контракты/соглашения			

Источник: составлено автором на основе [1, с. 118, рис. 2]

В настоящее время предприятия во всем мире сталкиваются с тем, что рынок становится более спокойным и требования со стороны потребителей неуклонно растут. Изменения – это постоянный процесс. Высокая скорость изменений внешней среды создает условия непредсказуемого выигрыша в конкурентной борьбе. Получение конкурентных преимуществ зависит не столько от размера интеллектуального потенциала предприятия, сколько от способности в условиях ограниченного времени и меняющейся среды принимать наиболее эффективные решения, т.е. способности приспосабливаться к быстроменяющимся условиям.

Степень адаптивности носителя интеллектуального потенциала к управленческим воздействиям и к трансформациям институциональной среды способна сыграть решающую роль в создании и диффузии новых продуктов интеллектуального труда. Предприятия, которые эффективнее реализуют свои человеческий, структурный, а также клиентский потенциалы, являются более устойчивыми и способными адаптироваться к новым условиям, в т.ч. в период кризиса.

К показателям адаптации можно отнести темпы роста показателей, характеризующих достижение поставленных стратегических целей предприятия. Большую роль для белорусских предприятий на данный момент играют параметрические методы оценки адаптации, которые включают в себя элементы, представленные в таблице 2.

Таблица 2. – Факторы и показатели выполнения стратегии предприятия

Фактор	Показатель
1. Величина свободных производственных мощностей	Коэффициент загрузки производственной мощности
2. Резервы рабочего времени	Непроизводительные потери рабочего времени
3. Уровень знаний работников	Доля работников с высшим образованием в их общей численности
4. Универсальность производственного оборудования	Коэффициент специализации производственного оборудования
5. Универсальность компетенции работников	Удельный вес работников предприятия, участвовавших в процессах ротации кадров за год
6. Ликвидность предприятия	Коэффициент текущей ликвидности
7. Диверсифицированность покупателей	Число независимых покупателей продукции предприятия, взвешенное на объем их закупок
8. Диверсифицированность поставщиков	Число независимых поставщиков предприятия, взвешенное на объем их поставок

Источник: [4, с. 95, табл. 2].

Показатели 3 и 5 отражают по своей сути человеческий, 1, 2, 4 – организационный, а 7, 8 – клиентский потенциалы. Следовательно, они оказывают наибольшее влияние на адаптацию предприятий.

Эксперты отмечают, что без внедрения инноваций и необходимых для этого больших инвестиционных вложений адаптация возможна только за счет еще имеющихся возможностей параметрической адаптации, т.е. с сохранением существующего профиля деятельности, но при условии хотя бы минимального роста возможностей поведенческой адаптации (совершенствования конкурентной стратегии, применяемых комплексов маркетинга) и универсальности элементов потенциала. В таком случае, если на традиционном рынке сбыта продукции произойдут существенные изменения интенсивности конкуренции или спроса, при имеющейся величине возможностей структурной адаптации предприятия испытывают серьезные трудности вплоть до банкротства и прекращения существования. Таким образом, в современных условиях устойчивое развитие предприятия может быть только инновационным [5, с. 119].

Важно иметь в виду, что эффективность и ценность интеллектуального потенциала определяются и самовозрастают только в контексте конкретной стратегии развития предприятия. Наиболее успешно интеллектуальный капитал может развиваться в русле целенаправленной деятельности по созданию новой продукции или услуги и организационно-структурных мероприятий для освоения новых ниш на товарных рынках. Развитие зависит от того, насколько масштабно корпорация способна для этого организовать исследования и разработки, сконцентрировать необходимые интеллектуальные, материальные и финансовые ресурсы. А поскольку выполнение показателей стратегии и достижение ее целей является основным средством адаптации предприятия, то развитие интеллектуального потенциала в рамках стратегии и есть процесс адаптации предприятия посредством реализации его интеллектуального потенциала [6, с. 70].

Главная задача при формировании стратегии управления интеллектуальным потенциалом состоит не в простом его накоплении, а в превращении в уникальные и трудно копируемые на рынке активы. Все

чаще уникальные знания и компетенции сотрудников, бренды, технологические ноу-хау, создание новой модели бизнеса и другие нематериальные активы корпорации оказываются залогом отличительных преимуществ в соперничестве с многочисленными конкурентами. Это, в свою очередь, создает устойчивые конкурентные преимущества, которые снижают отрицательное воздействие изменений на предприятие.

Также подчеркивается важность оптимального баланса развития элементов интеллектуального потенциала и интеллектуального капитала, поскольку чрезмерное развитие отдельных компонентов может привести не к росту производительности, а, напротив, к ее снижению [7, с. 269]. Необходимо отметить, что интеллектуальный потенциал, как и капитал, не складывается из отдельных частей: человеческого, структурного и клиентского, он создается в результате их взаимодействия. Знания и способности работников корпорации воплощаются в организационные процессы и связи с партнерами, которые, в свою очередь, формируют базу для устойчивых и продолжительных отношений с клиентами. Сотрудничество с клиентами и партнерами помогает накапливать опыт, развивать знания и способности работников, создавать базы данных и т.д. Таким образом, на предприятии происходит круговое движение элементов интеллектуального капитала, т.е. реализованного интеллектуального потенциала, от человеческого до клиентского и наоборот. Однако в процессе взаимодействия указанных составляющих можно достичь не соответствующего приложенным усилиям положительного результата. Поэтому предприятиям необходимо эффективное взаимодействие, взаимопроникновение различных видов интеллектуального потенциала и капитала для создания при этом синергетического эффекта. В частности, только при перекрестном влиянии одних частей на другие осуществляется перенос и закрепление знаний из сферы взаимодействия с внешними контрагентами во внутрикорпоративные системы с целью дальнейшего использования сотрудниками.

Таким образом, показана взаимосвязь между интеллектуальным потенциалом и интеллектуальным капиталом предприятия, представлена структура интеллектуального потенциала, установлено влияние интеллектуального потенциала предприятия на его способность к адаптации посредством выполнения показателей стратегии. Также отмечена важность гармоничного развития элементов интеллектуального потенциала и интеллектуального капитала предприятия для сохранения устойчивости его деятельности и повышения конкурентоспособности на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермоленко, В.В. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления / В.В. Ермоленко, Е.Д. Попова // Человек. Сообщество. Управление – 2012. – № 2. – С. 110–122.
2. Устинова, Н.Л. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, свойства / Н.Л. Устинова // Финансовая аналитика: проблемы и решения – 2013. – №8 (146). – С. 44–49.
3. Горбов, А.А. Интеллектуальный потенциал, его особенности и роль в развитии предприятия / А.А. Горбов // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Сер. Экономика и управление. – 2011. – Т. 24 (63). – № 4. – С. 107–112.
4. Нехрист, О.А. Адаптация промышленных предприятий Республики Беларусь к изменениям внешней среды / О.А. Нехрист // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та – 2007. – №4. – С. 93–97.
5. Анисимова, О.Н. Проблемы оценки интеллектуального потенциала промышленных предприятий / О.Н. Анисимова // Бизнесинформ – 2012. – № 6. – С. 124–127.
6. Глухова, Л.В. Концептуальные основы управления интеллектуальным потенциалом предприятия / Л.В. Глухова // Вестн. Волж. ун-та им. В.Н. Татищева. – 2016. – № 1. – С. 117–125.

Поступила 28.09.2017

ADAPTABILITY OF ENTERPRISES BASED ON INTELLECTUAL POTENTIAL

A. YEMIALYANAU

The definitions of intellectual capital and intellectual potential are given, approaches to determining the structure of the intellectual potential of the enterprise are considered, the main directions of the influence of the intellectual potential of the enterprise on its ability to adapt to external and internal changes based on the implementation of the strategy indicators are presented. Factors and indicators of the strategy implementation are given. The importance of harmonious development of the intellectual potential and intellectual capital of the enterprise for maintaining the stability of its activities and increasing competitiveness in the market was noted.

Keywords: *intellectual potential, intellectual capital, transformation, structure, adaptation, strategy, strategy indicators, harmonious development.*