

8.16. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ: СУЩНОСТЬ, ФАКТОРЫ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ

Симионов Р.Ю., д.э.н., доцент, декан,
Экономический факультет, Ростовский филиал
Российской таможенной академии,
г. Ростов-на-Дону;

Соловьев В.В., к.э.н., начальник отдела, отдел
регионального курирования и контроля службы
таможенного контроля после выпуска товаров
Южного таможенного управления,
г. Ростов-на-Дону

Инновационная активность предприятия является инструментом создания конкурентных преимуществ. Выбор стратегии развития зависит от инновационного потенциала предприятия, который является ключевой категорией, о чем свидетельствуют многочисленные исследования. Для управления формированием и развитием инновационного потенциала необходима его количественная и качественная оценка. В данной статье исследованы возможности применения для этой цели методов стратегического анализа бизнес-среды, предложены критерии оценки, отражающие сущность инновационного потенциала предприятия. Предложена методика выбора инновационной стратегии. Учитывая, что на инновационные возможности влияет система внешних и внутренних факторов, в статье предложена методика построения профиля внешней среды.

1. Актуальность проблемы

По мере роста рыночной конкуренции практически во всех сферах экономики опережающее развитие и создание конкурентных преимуществ обеспечивается активным внедрением инноваций, выбором правильной инновационной стратегии. В силу того, что современный этап развития характеризуется значительными темпами научно-технического прогресса, инновационные стратегии должны постоянно пересматриваться, поскольку динамично меняется внешнее окружение бизнеса, возникают новые возможности и угрозы.

Нововведения способны обеспечить снижение издержек компании, получение дополнительной прибыли, сохранение или увеличение доли рынка, повышение конкурентоспособности, но при условии хорошо организованной системы управления инновациями, обеспечивающей правильный выбор стратегии и эффективную реализацию инноваций. Учитывая то, что отдача может быть значительно отсрочена от момента вложений капитала в инновационные проекты, сопряженные с риском, требуется объективная оценка возможностей предприятия и его инновационного потенциала с учетом специфики сферы деятельности и реалий конкретного хозяйствующего субъекта.

Современный этап развития предпринимательства рассматривается как инновационная экономика, основанная на знаниях. Это предполагает развитие управленческого ресурса, понимание того, что конкурентные преимущества может обеспечить профессиональная компетентность, новаторское мышление, умение организовать интеллектуальных работников, предоставив им доступ к опыту, знаниям. Формируется система интеллектуального пред-

принимательства, максимально ориентированного на инновации, способного их инициировать и реализовать, принимать решения в условиях информационного дефицита. Актуальность ориентации системы управления на инновации обусловлена тем, что наращивание инновационного потенциала и его своевременная реализация обеспечит экономическую безопасность предприятия за счет высокой степени конкурентоспособности выпускаемой продукции на внешнем и внутреннем рынках, достижения высокого технологического уровня производства, экономико-социально-экологического подхода к использованию ресурсов [12].

В настоящий момент в российской экономике наблюдается диспропорция между наличием инновационных возможностей и их реальным воплощением на практике. На этапе разработки инновационной стратегии бизнес опирается на инновационную политику государства, не вступает с ней в противоречия, но для успешной реализации политики инноваций на уровне государства, необходима мотивация на уровне хозяйствующих субъектов. Возникают проблемы повышения инновационной активности предприятий как меры их инновационного развития, отражения их инновационной политики. Создание благоприятных условий для появления инноваций является прерогативой государства, но коммерциализация зависит от инновационной активности самих хозяйствующих субъектов. Исследования показывают, что только 10% инноваций достигают коммерческого эффекта, поскольку предприятия не в состоянии оценить свой инновационный потенциал и боятся потерять финансовую устойчивость [9]. Объективная оценка инновационного потенциала позволяет предприятию определить свои возможности в инновационной деятельности и выбрать правильную траекторию инновационного развития.

Исследование самой сущности инновационного потенциала предприятия, его структуры, факторов формирования, адекватной оценки, является актуальной проблемой, к которой обращались многие исследователи применительно к различным сферам экономики. Изучение трудов, посвященных данной проблематике, позволяет сделать вывод, что инновационный потенциал следует признать ключевой категорией инновационной деятельности, но проблема его количественной оценки до конца не решена, не выявлена взаимосвязь категорий «инновационный потенциал», «инновационная активность» и «инновационная стратегия». Необходимо углубить исследования, найти подходы к оценке инновационного потенциала, методы идентификации факторов бизнес-среды, способных влиять на инновационный потенциал и его реализацию.

2. Инновационный потенциал, инновационная стратегия и инновационная активность: сущность и взаимосвязь категорий

Инновационный потенциал предопределяет выбор инновационной стратегии и создает условия

для организации инновационной деятельности и определения меры инновационной активности. Это взаимосвязанные категории, четкое понимание их существенных характеристик и характера взаимосвязи создает необходимые условия для эффективного управления инновациями на уровне экономических субъектов. Потенциал важен не сам по себе, а в контексте выбранной стратегии бизнеса, должен планироваться и периодически оцениваться. Периодичность оценки связана с принятым в организации горизонтом стратегического планирования.

Инновационный потенциал – это сформированная возможность системы к трансформации в новое состояние, аккумулируя возможности как экстенсивного, так и интенсивного развития через новации по траектории развития, принятой самой организацией. Инновационная стратегия определяется совокупностью принципов и правил, которыми руководствуется предприятие в процессе реализации инноваций. Инновационные стратегии имеют особенности, которые создают определенные сложности в управлении организацией-инноватором, и сводятся к следующему [7]:

- к сложности стратегического управления добавляются инновационные риски и неопределенность;
- новизна решаемых задач увеличивает риск инвестиций в долгосрочные инновационные проекты;
- усиление потока изменений в самой организации в связи с инновационной стратегией.

Оценивая состояние инновационного потенциала организации, необходимо учитывать его способность преодолеть дополнительные инновационные риски. Знание цикла развития инновационного потенциала предполагает необходимость разработки и реализации стратегии, позволяющей поддерживать его в рабочем состоянии. При этом важно обеспечить соответствие инновационного потенциала состоянию внешней среды. Маркетинговая концепция управления требует рассмотрения инновационного потенциала в постоянном взаимодействии с внешней средой, которая оказывает влияние на его формирование, но и сама меняется под его воздействием. Системность предполагает, что инновационный потенциал экономики и ее отраслей является средой для развития потенциала хозяйствующих субъектов. В свою очередь предприятия формируют потенциал экономической системы в целом, стимулируют ее изменения, из чего следует, что периодически требуется оценка состояния внешней среды.

Понятие «потенциал» в общем смысле составляют средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии, и которые можно мобилизовать, привести в действие, использовать для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи, наличие возможности какого-либо лица, общества, государства в определенной области. Потенциал организации в самом общем понимании, без привязки к каким-либо процессам и подсистемам, определяется как совокупность находящихся в распоряжении предприятия ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования организации в конкретных условиях. В более широком смысле потенциал – это совокупность факторов, имеющихся в наличии, которые могут быть использованы и приведены в дей-

ствие для достижения определенной цели, результата. При этом потенциал может быть явным и скрытым, используемым или неиспользуемым.

Успешная реализация инновационной стратегии зависит от инновационного потенциала, инновационной политики и инновационной активности, которые являются взаимосвязанными категориями, нарушение баланса между которыми способно приводить к потере финансовой устойчивости и стабильности развития. Исходным положением для организации инновационного процесса является объективная оценка инновационного потенциала. К проблеме оценки инновационного потенциала и факторов, его определяющих, обращались многие экономисты, каждый из которых раскрывает отдельные стороны проблемы [5, 8, 16, 21, 22].

Инновационный потенциал может меняться, чему способствует целенаправленная деятельность в рамках выбранной стратегии инноваций. На этапе формирования стратегии возникает проблема сбалансированности инновационности и устойчивости организации, когда ставится вопрос: способно ли достижение инновационных целей обеспечить достижение целей устойчивости и наоборот? Затраты, связанные с инновациями, значительно повышают себестоимость продукции и услуг, что ведет к снижению спроса. Исследования показали, что повышение цены продукции или услуги делает область устойчивого функционирования предприятия с точки зрения гарантированного сбыта продукции достаточно узкой. Имитационное моделирование позволяет также рассчитать необходимый объем выпуска, который в отдельных случаях может оказаться значительно превышающим возможности самого предприятия, а также емкость рынка [6]. Это создает определенные ориентиры для формирования инновационной стратегии и наращивания инновационного потенциала, но не позволяет учесть тот факт, что без инноваций потеря устойчивости неизбежна, но, возможно, будет отсрочена на некоторый период.

Для того чтобы обеспечить финансовую стабильность предприятия в процессе реализации инноваций, нужна оценка финансового потенциала как элемента инновационного потенциала. А.А. Алиевым [1] предложена модель взаимосвязи объемов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) с показателями финансового потенциала. В качестве таких показателей приняты рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, коэффициент автономии и другие, традиционно применяемые для анализа финансового состояния в системе комплексного анализа хозяйственной деятельности, предложена методика определения порогового уровня тесноты взаимосвязи между затратами на исследования и финансовым потенциалом предприятия.

Инновационный потенциал способен обеспечить, и при определенных условиях обеспечивает, ключевые факторы успеха деятельности организации, к которым относятся конкурентные преимущества продукции или услуги, маркетинговые ноу-хау, обеспечивающие проникновение новинок на рынок, технологичные ноу-хау, обеспечивающие производ-

ство новой продукции. Важной составляющей инновационного потенциала являются нематериальные активы организации, коллективные знания и умения, что требует оценки интеллектуального капитала. В совокупности интеллектуальный капитал определяется состоянием следующих элементов:

- человеческий капитал (знания, навыки, творческие способности, моральные ценности, культура производства);
- организационный капитал (техническое и программное обеспечение управления, патенты, товарные знаки, организационная структура);
- потребительский капитал (связи с клиентами, информация о клиентах, структура клиентской базы, наличие постоянной клиентуры);
- капитал деловых взаимоотношений (отношения поставщиками, посредниками, конкурентами).

Подходы к понятию «инновационный потенциал» неоднозначны, не всегда отражают полноту его характеристики. Популярен в экономической литературе ресурсный подход, при котором инновационный потенциал рассматривают как совокупность различных видов ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектом рынка. К таким ресурсам относят производственно-технологический, трудовой, финансовый, организационно-управленческий и интеллектуальный потенциал [17]. Г.И. Жиц [11] рассматривает инновационный потенциал как совокупность использованных и неиспользованных ресурсных возможностей, которые могут быть приведены в действие экономическим субъектом. Д.И. Кокурин [15] рассматривает инновационный потенциал как неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономического субъекта. Инновационный потенциал организации рассматривают также как меру готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели [7].

Н.Г. Бобкова [5] рассматривает инновационный потенциал с позиций системного и процессного подходов как способность системы организовать и реализовать процессы, направленные на достижение поставленных инновационных целей, которые обеспечивают развитие системы в условиях постоянно меняющейся внешней среды, переход системы от скрытой возможности к реальному состоянию, способность к трансформации организации, если инновационный потенциал используется эффективно. Инновационный потенциал характеризуется не наличием новшеств, а возможностью их применять. В этом определении хорошо просматривается контекст внешней среды.

Инновационный потенциал можно трактовать как организованную совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов (материальных, финансовых, кадровых, информационных, интеллектуальных и иных), обеспечивающих производство и воспроизводство научно-технических и технологических новшеств и возможность осуществления инновационной деятельности [13]. Важным элементом здесь является способность коммерциализации инноваций, поэтому нельзя исключать такую составляющую потенциала как рыночный (клиентский) потенциал.

Ряд исследователей считают, что инновационный потенциал предприятия – это совокупность научно-

технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций, образующих единую систему появления и развития в ней идей и обеспечивающих конкурентоспособность конечной продукции или услуг в соответствии с целью и стратегией предприятия. В то же время это мера готовности предприятия осуществлять стратегию, ориентированную на внедрение новых продуктов. Вместе с тем, инновационный потенциал включает, наряду с технологическим прогрессом институциональные формы, сопряженные с механизмами научно-технического развития, инновационную культуру общества, восприимчивость его к нововведениям [8].

Существуют различные понятия инновационного потенциала, которые отражают его сущностные характеристики, но имеются различия и в рассмотрении состава элементов самого инновационного потенциала. Не всегда в определениях мы видим взаимосвязь элементов, их способность обуславливать друг друга, доминирующую роль некоторых из них. Чаще всего авторы рассматривают ресурсные составляющие различного функционального назначения как основу для формирования потенциала. Она включает в себя следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов. Однако вышеуказанное определение структуры инновационного потенциала не раскрывает полностью его сущность. Инновационный потенциал рассматривают чаще всего как сумму потенциалов, список, предлагаемый исследователями, различается по составу, но необходима обобщающая оценка, позволяющая учесть системную синергию элементов. Рассматривая ресурсный подход к инновационному потенциалу, следует учесть, что перечисленные ресурсы в разном составе и соотношении, в зависимости от вида деятельности, имеют все предприятия, но не все имеют достижения в инновационной деятельности. Ключевым ресурсом является организационно-управленческий, характеризующий способность менеджмента предприятия мобилизовать и организовать свои потенциальные возможности в единую систему, которая способна обеспечить получение синергетического эффекта. Именно сбалансированная система управления каждым элементом обеспечивает инновационный потенциал организации. В этой связи не вполне правомерно оценивать потенциал, подразделяя на элементы, поскольку могут быть упущены отдельные спектры взаимного влияния элементов. В то же время структуризация потенциала крайне важна для сбалансированных действий руководства, возможности не создавать избыточных характеристик отдельных элементов и устранять слабые звенья.

Если организацией накоплен инновационный потенциал и нет инновационной активности в использовании инноваций, это приводит к снижению инновационного потенциала. Инновационный потенциал предопределяет инновационную активность хозяйствующих субъектов, т.е. их способность произво-

дять, реализовывать и воспринимать инновации, что является необходимым условием функционирования в экономике инновационного типа. Инновационная активность может характеризоваться ростом наукоемкости продукции. Наукоемкость продукции – важнейшая характеристика любой организации и отрасли промышленности. Именно по этому критерию различают высокотехнологичные отрасли.

Л.И. Абалкин [26] определяет инновационную активность как динамичную, целенаправленную деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых, процессных, организационных и управленческих нововведений для получения коммерческой выгоды и конкурентных преимуществ. Здесь важен элемент управленческих нововведений, без которых управление инновациями не может быть эффективным.

По мнению А.А. Трифиловой [24], инновационная активность – это интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствованных продуктов в хозяйственный оборот. О.Н. Мельников [19] определяет инновационную активность как созидательную деятельность производителей товара или услуги, выраженную в достижении диктуемых спросом приращений новизны технико-технологических, экономических, организационных, управленческих, социальных, психологических и других показателей предлагаемых рынку процессов, товаров или услуг. Полагаем, что не всегда и не во всех сферах инициация изменений происходит во внешней среде, но это важный аспект коммерциализации инноваций.

И.В. Баранова и М. В. Черепанова [3] определяют инновационную активность как комплексную характеристику интенсивности его инновационной деятельности, основанную на способности к мобилизации инновационного потенциала. Авторы подчеркивают важнейшую взаимосвязь потенциала и активности. В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова и В.М. Мишин [4] рассматривают инновационную активность применительно к сфере образовательных услуг как комплексную характеристику инновационной деятельности, включающую восприимчивость к новациям, основанную на компетенции в вопросах прогресса в данном виде деятельности, степень интенсивности осуществляемых действий по трансформации новации и их своевременность, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества, в том числе его скрытые стороны, способность обеспечить обоснованность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций. Здесь подчеркивается связь с инновационным потенциалом, а также еще один важный аспект – инициация новаций основана на компетентности управленческого персонала организации.

3. Факторы, влияющие на состояние и развитие инновационного потенциала

Инновационная деятельность предприятий связана с трансформацией идей в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, их

внедрением на рынке, усовершенствованием технологических процессов, что требует кропотливого внимания к оценке инновационных возможностей в контексте факторов внешней среды.

Внешние барьеры и возможности для хозяйствующих субъектов в обобщенном виде можно охарактеризовать как инновационный климат. Под инновационным климатом следует понимать совокупность внешних условий, влияющих на инновационный потенциал предприятия, а именно [20]:

- возможности для производства новых или улучшенных видов продукции или услуг (процессные и технологические инновации);
- возможности для изменения социальных отношений на предприятии (кадровые инновации);
- возможности для разработки новых методов управления (управленческие инновации);
- возможности для создания новых механизмов продвижения продукции на рынок (рыночные инновации);
- возможности приобретения ноу-хау, патентов;
- законодательная база, ставка рефинансирования, налогообложение;
- взаимодействие власти и бизнеса;
- практика коммерциализации инноваций.

Инновационный климат выступает таким образом в роли фильтров, проходя через которые направленное действие векторов инновационного потенциала предприятия существенно снижается.

П. Друкер [10] отмечает, что стратегия нововведений должна опираться на исследования источников инновационных возможностей предприятий, в частности:

- несоответствие между реальностью и видением организации;
- возникновение насущной необходимости в нововведениях;
- изменения в структуре рынка;
- демографические изменения;
- изменения в ценностях и потребностях;
- новые знания.

В качестве факторов, влияющих на инновационный потенциал, выделяют внешние и внутренние [23]. К внутренним относят:

- научно-технический потенциал;
- инновационные способности субъекта;
- кадровый потенциал;
- информационный потенциал;
- маркетинговый потенциал;
- управленческий потенциал;
- финансовые ресурсы.

Внешние факторы включают:

- развитость инновационной инфраструктуры;
- тенденции развития конкретной сферы экономики;
- устойчивые сдвиги в структуре потребления;
- характер конкуренции на определенном рынке;
- спрос на инновации;
- тенденции научно-технического прогресса; социально-экономическая ситуация в регионе.

Факторы, влияющие на инновационный процесс, подразделяют также на факторы состояния (потребность в инновациях, стоимость инноваций, экономические риски) и факторы изменения (спрос на новую продукцию, состояние рыночного сегмента, баланс производственных мощностей, обеспеченность материальными ресурсами, квалификация персонала, финансовая независимость инновационного проекта).

Факторы, препятствующие развитию инновационного потенциала, Е.С. Макарова [18] условно подразделяет на трансформационные и транзакционные. Трансформационные определяют качественное содержание инновационного потенциала, в частности:

- научные, технические, технологические и финансовые ограничения;
- высокий экономический риск;
- недостаток квалифицированного персонала;
- высокая стоимость нововведений;
- физический и моральный износ техники;
- транзакционные – информационные, организационные, институциональные ограничения;
- отсутствие экономических стимулов для инновационной активности.

Ю.О. Бакланова [2] подразделяет факторы на следующие группы: экономические, производственные, организационные. К экономическим автор относит:

- нехватку собственных средств;
- низкий уровень государственной поддержки;
- низкий спрос на инновационные продукты;
- высокий уровень затрат на нововведения;
- длительный период окупаемости нововведений.

К производственным:

- низкий производственный потенциал;
- недостаток информации;
- недостаток кадров;
- ограниченная возможность кооперации с научными организациями и инновационно-активными партнерами;
- организационный фактор – неразвитость рынка инноваций.

Факторы внешней и внутренней среды могут иметь различную направленность влияния. Определенные неблагоприятные факторы могут преодолеться достаточно быстро в результате изменения политических и экономических приоритетов относительно конкретной сферы бизнеса или региона. Это открывает предприятию возможности для активных инновационных изменений, если имеется инновационный потенциал. Существуют также факторы, сдерживающие развитие инновационного потенциала и не поддающиеся скачкообразному изменению, в частности, кадровый потенциал. Формирование кадрового потенциала является наиболее инерционным процессом, затрагивающим одновременно несколько поколений работников и включающим обучение, накопление знаний, расширение информационной базы получения знаний. Отклонение от установившегося на предприятии процесса в любом из элементов инновационного потенциала будет сказываться в течение длительного интервала времени.

Аксиологический подход к проблеме требует выделения глубинного наноэкономического уровня воспроизводства знаний как возможность, готовность и способность субъекта осуществит выбор в пользу созидательного знания, более мощного, нежели первоначальное. Возникает неявное знание субъекта инновационной деятельности, которое формализуется, становится доступным для пользователей. Именно накопленный благодаря этому знанию потенциал создает способность инициировать, планировать и реализовывать инновации.

Н.С. Васин и К.С. Рябых [6] отмечают, что инновации часто требуют затрат, несовместимых с результатами, и для принятия правильного управленческого решения необходимо оценить влияние факторов внешней и внутренней среды, в частности:

- внутреннюю финансовую устойчивость;
- физический и моральный износ оборудования;
- уровень эффективности менеджмента;
- особенности продукции;
- специфику и систему разделения труда в организации;
- информационно-коммуникативную сбалансированность производственной среды;
- динамические характеристики производственной системы.

Для анализа внешней и внутренней среды компании-инноватора в зависимости от типа инноваций (базисная или улучшающая) на сегодняшний день существует обширный инструментарий, достаточно систематизированный, с определением предметной области применения. Для анализа факторов макро и микроокружения, поиска возможного баланса с позиций выбора и реализации инновационной стратегии, может применяться методика построения профиля внешней среды предприятия [25]. Такой подход позволяет более четко идентифицировать факторы внешней среды. Профиль внешней среды предприятия может быть построен как для уровня макроокружения, так и микроокружения предприятия. Рассматривая возможности применения метода построения профиля внешней среды применительно к инновационной деятельности, необходимо включать следующие этапы:

- выявить основные факторы внешней среды, значимые для правильной организации инновационной деятельности, включая выбор инновационной стратегии и меры инновационной активности на пути реализации стратегии;
- каждому фактору экспертным методом дать количественную оценку по степени важности для сферы экономики, в которой функционирует организация (**A**), степени влияния на конкретную организацию (**B**), направленности влияния (**C**) (положительной или отрицательной);
- дать интегральную оценку влияния каждого фактора $D = ABC$.

Полученные оценки (как позитивные, так и негативные) позволяют руководству предприятия принимать правильные решения в управлении инновациями, поскольку становятся более четко идентифицированными возможности и угрозы. Шкала оценивания факторов, применяемая экспертами, может быть следующей: ноль – не влияет; один – влияние слабое; два – влияние умеренное; 1- влияние существенное) [25]. Оценка факторов делается применительно к конкретному хозяйствующему субъекту, для чего строится профиль внешней среды с учетом предлагаемых нами факторов, способных влиять на инновационную деятельность предприятия (пример приведен в табл. 1).

Интегральная оценка показывает степень важности фактора для предприятия и позволяет выявить факторы внешней среды, которые создают мотивацию для инноваций, либо создают препятствия для их реализации, что позволит сформировать правильную инновационную стратегию.

Таблица 1

ПРОФИЛЬ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Факторы	Влияние на отрасль (А)	Влияние на предприятие (В)	Направленность влияния (С)	Интегральная оценка $D = \frac{ABC}{ABC}$
Развитость инновационной инфраструктуры	3	3	-1	-6
Тенденции развития отрасли, продиктованные глобальными изменениями	2	3	-1	-6
Устойчивые сдвиги в структуре потребления	3	1	-1	-3
Характер конкуренции на конкретном товарном рынке	3	3	-1	-9
Тенденции научно-технического прогресса	3	1	-1	-3
Качество подготовки кадров	2	3	-1	-4
Спрос на инновации	2	1	+1	+2
Изменение требований к качеству жизни	2	3	-1	-6
Ужесточение требований экологических, социальных стандартов и стандартов качества	1	2	-1	-2

4. Подходы и методы оценки инновационного потенциала предприятия

Одним из возможных подходов к оценке инновационного потенциала является построение инновационного профиля предприятия на основе системы элементов, способных в совокупности характеризовать инновационный потенциал. Профиль строится на основе экспертных оценок состояния элементов инновационного потенциала.

При этом экспертам должна быть предложена шкала оценивания и система показателей, которая способна характеризовать отдельные элементы инновационного потенциала. В качестве одного из возможных подходов к оценке предлагается построение системной нормативной модели состояния инновационного потенциала в соответствии с выбранной стратегией организации, с последующим установлением фактического состояния по всем блокам, элементам, параметрам инновационного потенциала с установлением степени рассогласованности нормативных и фактических параметров [13].

Нормативная модель характеризует требуемое состояние инновационного потенциала для конкретного хозяйствующего субъекта, и в процессе экспертной оценки необходимо установить отклонения реальных значений от норматива, критичность этих отклонений. Для установления отклонений от норматива могут применяться различные метрики, в частности, обычное евклидово расстояние, рассто-

яние Чебышева, метод Варда, Манхэттенское расстояние. Преимущество формулы Манхэттенского расстояния состоит в том, что любые метрические расстояния, в том числе наиболее распространенное евклидово расстояние, имеют только нижнюю (минимальную) границу – нулевое расстояние. Качественно нормированное Манхэттенское расстояние имеет как нижнюю нулевую границу, так и верхнюю, равную единице. В качестве шкалы для определения степени близости объекта принята следующая градация уровней показателя $W(k)$:

- $W(k) = 1$ – абсолютная близость к эталону;
- $0,91 \leq W(k) < 1$ – отличная близость к эталону;
- $0,90 \leq W(k) < 0,81$ – хорошая близость к эталону;
- $0,80 \leq W(k) < 0,71$ – удовлетворительная близость к эталону;
- $W(k) < 0,70$ – неудовлетворительная близость к эталону.

Построенный в рис. 1 инновационный профиль условного предприятия основан на системе предлагаемых нами элементов, характеризующих инновационный потенциал. Для измерения отклонений от эталонного состояния принято Манхэттенское расстояние.

Инновационный профиль данного предприятия показывает, что отсутствуют элементы инновационного потенциала, имеющие неудовлетворительную близость к эталону. Основная часть элементов близка к эталону, что позволяет сделать вывод о возможности реализации принятой стратегии развития, применив ряд корректирующих мероприятий. Инновационная деятельность становится более эффективной, если профиль предприятия строится постоянно с учетом горизонта стратегического планирования. Если оценка производится по одной и той же методике, это делает параметры инновационного потенциала управляемыми.

5. Выбор инновационной стратегии с учетом имеющегося инновационного потенциала предприятия

Рассмотрение имеющихся подходов и методов оценки конкурентоспособности предприятий в рыночной среде, их позиционирования и обоснования стратегии бизнеса, позволяет выделить в качестве приемлемой для оценки инновационного потенциала и выбора соответствующей его уровню стратегии бизнеса, методику Мак-Кинзи [14]. Методика ориентирована на выбор рыночной стратегии на основе сопоставления привлекательности рынка с возможностями самого предприятия. В основе методики – построение двумерной матрицы, названной экраном бизнеса, на котором отмечены наиболее типичные стратегии. В данном случае мы рассматриваем возможность применения данной методики для оценки инновационного потенциала и выбора стратегии бизнеса, соответствующей этому потенциалу. Наряду с инновационным потенциалом для построения двумерной матрицы дается экспертная оценка возможностей рынка для коммерциализации инноваций. Ориентируясь на данную методику, нами предложен подход к выбору стратегии бизнеса в зависимости от инновационного потенциала предприятия (рис. 2).

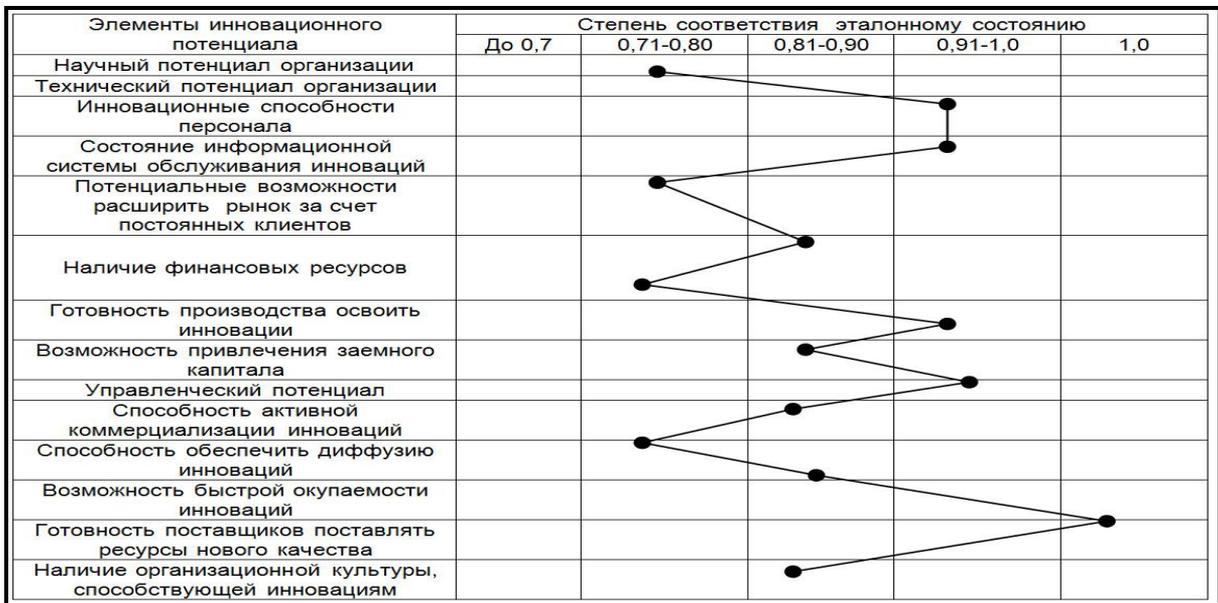


Рис. 1. Инновационный профиль предприятия

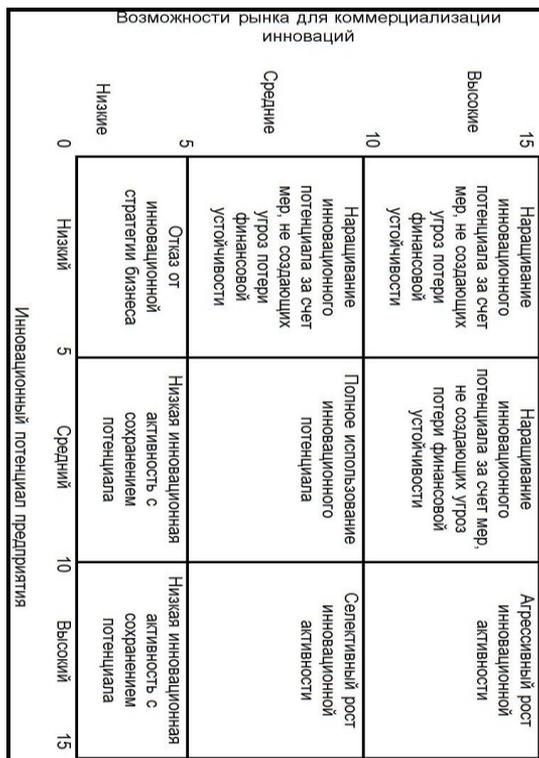


Рис. 2. Варианты инновационных стратегий с учетом инновационного потенциала предприятия

Ниже приведен рекомендуемый нами перечень ключевых факторов, характеризующих возможности рынка для коммерциализации инноваций рынках, а именно:

- возможный рост емкости рынка продукции и услуг;
- возможный рост доли рынка предприятия;

- возможности повышения цен на продукцию с новыми характеристиками;
- возможности диффузии инноваций.

Элементы инновационного потенциала принимаются такие же как и в инновационном профиле предприятия, за исключением подхода к их оценке. Для построения двухмерной матрицы нами не используются нормативные значения, а предложена 15-балльная шкала (возможны и другие варианты), ориентируясь на которую эксперты дают оценки от нуля до 15 баллов: от нуля до 5 – низкий уровень; от 5 до 10 – средний уровень; от 10 до 15 – высокий уровень. С учетом специфики деятельности и ее масштаба, отдельным элементам могут быть присвоены весовые коэффициенты.

Активная инновационная деятельность предприятия является единственно правильным вектором развития, отражающим реалии современной экономики. Правильный выбор стратегии развития строится на объективной оценке инновационного потенциала, которая зависит не только от компетентности экспертов, но и совершенства инструментария оценки.

Литература

1. Алиев А.А. Методологический подход к оценке финансового потенциала на примере нефтегазовой компании SOCAR [Текст] / А.А. Алиев // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №7. – С. 153-161.
2. Бакланова Ю.О. Управление инновационным потенциалом в регионах России экономики [Текст] / Ю.О. Бакланова // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – №19. – С. 94-98.
3. Баранова И.В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза [Текст] / И.В. Баранова, М.В. Черепанова // Сибирская финансовая школа. – 2006. – №4. – С. 163-166.
4. Баранчев В.П. и др. Управление инновациями [Текст]: учеб. / В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. – М. : Юрайт, 2011.– 343 с.

5. Бобкова Н.Г. Инновационный потенциал и его сущность [Электронный ресурс] / Н.Г. Бобкова // Бизнес-образование как инструмент устойчивого развития экономики: науч.-практ. конф. URL: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_11/bobkova.pdf.
6. Васин Н.С. Инновационность и устойчивость: проблемы комплементарности [Текст] / Н.С. Васин, К.С. Рябых // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №1. – С. 23-28.
7. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 [Текст] / В.Н. Гунин, В.П. Баранчев, В.А. Устинов, С.Ю. Лапина. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 328 с.
8. Гусаков М. Формирование потенциала инновационного развития [Текст] / М. Гусаков // Экономист. – 1999. – №2. – С. 3-38.
9. Голлай И.Н. Комплексный анализ отраслевых рынков как инструмент принятия решений, направленных на выведение инновационного продукта на рынок [Текст] / И.Н. Голлай // Экономический анализ: проблемы теории и практики управления. – 2016. – №4. – С. 20-33.
10. Друкер П. Бизнес и инновации [Текст] / Питер Друкер ; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2009. – 432 с.
11. Жиц Г.И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности [Текст] / Г.И. Жиц // Инновации. – 2008. – №11. – С. 102-107.
12. Илякова И.Е. Влияние научно-технического потенциала на обеспечение инновационной безопасности предприятия [Текст] / И.Е. Илякова, Т.Н. Савина // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №7. – С. 162-175.
13. Колосова Т.В. Обеспечение устойчивого развития предприятия на основе его инновационного потенциала [Текст] : автореф. дисс. ... д-ра экон. наук / Т.В. Колосова. – Н. Новгород, 2011. – 44 с.
14. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Филипп Котлер ; пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999. – 562 с.
15. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность [Текст] / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
16. Мельников О.Н. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия [Текст] / О.Н. Мельников, В.Н. Шувалов // Российское предпринимательство. – 2009. – №9. – С. 18-22.
17. Маскайкин Е.П. Инновационный потенциал региона: сущность, структура, методика оценки и направления развития [Текст] / Е.П. Маскайкин, Т.В. Арцер // Вестн. ЮУрГУ. – 2009. – №21. – С. 47-53.
18. Макарова Е.С. Классификация факторов инновационного потенциала региона [Электронный ресурс] / Е.С. Макарова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2012. – №1. URL: <http://www.ekonomika.nauka.ru/2012/01/319>.
19. Мельников О.Н. Инновационный менеджмент как основа стратегического развития предприятия [Текст] / О.Н. Мельников // Вопросы инновационной экономики. – 2014. – Т. 4; №4. – С. 26-31.
20. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура [Текст] / А. Николаев // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №2. – С. 57-63.
21. Пермичев Н.Ф. Как измерить инновационную активность предприятий малого и среднего бизнеса [Текст] / Н.Ф. Пермичев, С.С. Блинов // Экономика строительства. – 2015. – №4. – С. 24–30.
22. Сафиуллин А.Р. Новое качество субъекта в условиях развития новой экономики [Текст] / А.Р. Сайфуллин // Экономический анализ: проблемы теории и практики. – 2013. – №23. – С. 25-34.
23. Суязов В.Н. Количественная оценка эффективности инновационного развития научно-производственных организаций [Текст] : автореф. дисс. ... д-ра. экон. наук / В.Н. Суязов. – Саратов, 2011. – 24 с.
24. Трифилова А.А. Оценка инновационной активности предприятия [Текст] / А.А. Трифилова // Инновации. – 2003. – №10. – С. 51-55.
25. Хорин А.Н. Стратегический анализ [Текст] / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. – М.: Эксмо, 2006. – 241 с.
26. Экономическая энциклопедия [Текст] / под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.

Ключевые слова

Инновационная деятельность предприятия; взаимосвязь основных категорий; инновационный потенциал, его сущность и структура; факторы влияния; профиль внешней среды; инновационный профиль предприятия; экспертная оценка инновационного потенциала.

Симионов Радмир Юрьевич
E-mail: simionova@rambler.ru

Соловьев Владислав Владимирович
E-mail: vvsolov1979@yandex.ru

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлена необходимостью активизации инновационной деятельности предприятий, что предопределено вектором развития отечественной экономики. Это требует создания инструментария оценки инновационного потенциала хозяйствующих субъектов, что обеспечит им правильный выбор как рыночной стратегии, так и меры инновационной активности.

Научная новизна и практическая значимость. В последнее время появилось много публикаций, посвященных инновациям на уровне предприятий, рассмотрению категории «инновационный потенциал», его структурных элементов, что достаточно полно проанализировано авторами статьи. В процессе исследования авторам удалось предложить новый подход к оценке инновационного потенциала на основе построения инновационного профиля предприятия, разработана методика экспертной оценки инновационного потенциала. Адаптирована к инновационной деятельности методика МакКинзи, где в качестве параметров двухмерной матрицы приняты инновационный потенциал предприятия и возможности рынка для коммерциализации инноваций. Считаем важным достоинством данной работы рассмотрение инновационного потенциала в контексте факторов внешней среды, что реализовано через построение профиля внешней среды с отражением в нем факторов, влияющих на инновационную деятельность. Полагаем, что предложенные подходы и методы имеют практическую ценность, их применение будет способствовать более эффективному управлению инновациями и их коммерциализации.

Заключение. Рецензируемая статья по структуре, содержанию соответствует требованиям, предъявляемым к такого рода научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Шеховцов Р.В., д.э.н., заведующий кафедрой экономики региона, отраслей и предприятий Ростовского государственного экономического университета, г. Ростов-на-Дону.