

УДК 334.7

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Д. Л. Скипин

NEW APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

D. L. Skipin

Современные условия требуют оперативной реакции на быстременяющуюся конъюнктуру рынка, умения разрабатывать, внедрять новые методы управления и технологии. В сложившейся ситуации необходимо выявлять оптимальные подходы к определению и оценке возможностей инновационного потенциала предприятия, так как он является основным условием успешного развития организации. Цель статьи – разработка системы индикаторов, позволяющих дать оценку инновационного потенциала организации. Автор рекомендует на основе индексного, коэффициентного, сравнительного методов, комплексного и системного анализа определять инновационный потенциал организации и рассматривать его в разрезе технологического, маркетингового, организационного и инвестиционного. В статье предложено проводить анализ технологического потенциала организации с учетом инновационных возможностей основных фондов, нематериальных активов и материальных ресурсов, внедрения новых технологий и обеспечения экологической безопасности функционирования предприятия. При оценке маркетингового потенциала рекомендуется проводить анализ потребительского спроса и конкурентоспособности продукции. Установлены индикаторы, характеризующие организационный потенциал предприятия – это оптимальная и динамичная организационная структура, включающая информационные, научно-исследовательские и внедренческие подразделения, восприимчивость коллектива к инновациям и внедрению новейших технологий. В числе индикаторов инвестиционного потенциала следует учитывать источники финансирования работы предприятия, его финансовую устойчивость, деловую активность и платежеспособность. Выделенные индикаторы дают возможность не только установить инновационный потенциал организации, но и целенаправленно, своевременно регулировать её деятельность на основе внедрения наиболее перспективных нововведений.

Modern conditions require prompt response to rapidly changing market conditions, the ability to develop and introduce new management techniques and technologies. In this situation, it is necessary to develop the best approach to identifying and assessing opportunities for the development of innovative potential of the company, as it is a basic condition for the successful development of the organization. The purpose of the paper is to develop the indicators to assess the innovative potential of the organization. The author suggests determining the innovative capacity of the organization based on the index, coefficient, comparative methods, the complex and system analysis, considering it in the context of technological, marketing, organizational and investment potential. The paper proposed to analyze the technological potential of the organization with the innovative capabilities of fixed assets, intangible assets and resources, introduction of new technologies and environmental safety operation of the enterprise. In assessing the marketing potential it is recommended to analyze consumer demand and competitiveness. Established indicators characterizing the institutional potential of the enterprise are the optimal and dynamic organizational structure, including information, research and promotional units, collective susceptibility to innovation and introduction of new technologies. Among the indicators of investment potential, sources of funding for the company, its financial stability, business activity and solvency should be taken into account. The defined indicators provide an opportunity not only to establish the innovation potential of the organization, but also to timely regulate its activities through the introduction of the most promising innovations.

Ключевые слова: инновация, предприятие, индикатор, технологический, маркетинговый и организационный потенциалы.

Keywords: innovation, enterprise, indicator, technological, marketing and organizational potentials.

Инновационная активность организаций – ключевой фактор успешного развития экономики. Высокий уровень экономической активности является основным индикатором, обеспечивающим сохранность и возможность повышения инновационного потенциала [7, с. 74]. Если инновационная активность хозяйствующего субъекта ниже его инновационного потенциала, то это свидетельствует о неиспользованных резервах организации. Анализ инновационного потенциала предполагает исследование возможностей организации для достижения определенных целей и решения конкретных задач путем реализации инновационных проектов, внедрения передового опыта и новых технологий, применения передовых методов управления и организации хозяйственной деятельно-

сти, использования современных достижений науки и техники.

В настоящее время растет интерес исследователей к изучению роли инноваций в деятельности хозяйствующих субъектов. Экономисты изучают вопросы технологического и информационного обеспечения инновационной деятельности [1; 9], проблемы эффективности нововведений [4; 5], анализируют аспекты стратегического развития предприятий в инновационной среде [10; 11], выявляют наиболее результативные методики оценки инновационных возможностей организаций. Представляется, что для объективной и всесторонней оценки инновационного потенциала целесообразно применение следующих групп индикаторов: технологического, маркетингового, организационного, так как развитие предприятия предполагает

гармоничное взаимодействие и взаимодополнение ключевых компонентов инновационного потенциала [6].

Технологический потенциал предприятия – это совокупность материальных и производственных ресурсов, новых технических средств, технологий, воз-

можностей их освоения и использования для повышения эффективности производства и изготовления новой, конкурентоспособной и качественной продукции. Анализ технологического инновационного потенциала рационально проводить на основе следующих индикаторов (таблица 1).

Таблица 1

Индикаторы технологического инновационного потенциала предприятия

	<i>Составляющие</i>	<i>Индикаторы</i>
Технологический потенциал предприятия	Основные производственные фонды (ОПФ):	пригодность для использования в инновационной деятельности ОПФ; загруженность ОПФ; возможность приобретения новых ОПФ.
	Нематериальные активы (НМА):	использование в инновационной деятельности НМА; возможность приобретения НМА; возможность создания НМА.
	Материальные ресурсы:	необходимость новых видов материальных ресурсов; возможность приобретения новых видов материальных ресурсов.
	Новые технологии:	пригодность для использования в инновационной деятельности; возможность приобретения; возможность создания.
	Соблюдение норм экологической безопасности:	в процессе производства; при использовании потребителем инновационных продуктов; в ходе разработки перспективных технологий предприятия.

Основные фонды отражают технологический потенциал предприятия и характеризуются следующими показателями: основные средства предприятия в натуральном и стоимостном выражении; удельный вес основных средств, пригодных к использованию в инновационной деятельности, в общей стоимости основных средств; коэффициент износа основных средств, пригодных к использованию в инновационной деятельности; наличие инновационной техники в натуральном и стоимостном выражении; удельный вес инновационной техники в общей стоимости основных средств; коэффициент годности инновационной техники; коэффициент износа инновационной техники.

Инновационный потенциал предприятия зависит от степени загруженности основных производственных фондов [8, с. 96]. Определить загруженность ОПФ возможно путем установления:

- планового, нормативного и фактического времени работы основных средств, участвующих в инновационной деятельности;
- планового, нормативного и фактического времени работы инновационной техники;
- плановой, паспортной и фактической загрузки производственных мощностей основных фондов, участвующих в инновационной деятельности;
- плановой, паспортной и фактической загрузки производственных мощностей инновационной техники;
- отношения фактического времени работы основных средств, участвующих в инновационной деятельности, к нормативному (плановому или возможному);

- отношения фактического времени работы инновационной техники к нормативному (плановому или возможному);
- отношения фактической загрузки производственных мощностей основных средств, участвующих в инновационной деятельности, к паспортной или плановой загрузке;
- отношения фактической загрузки производственных мощностей инновационной техники к паспортной или плановой загрузке.

Для развития инновационного потенциала необходимы и нематериальные активы, которые не имеют физической, осязаемой формы, но стимулируют развитие предприятия. К ним относятся управлеченческие, интеллектуальные, организационно-технические ресурсы, репутация предприятия, его юридические права, привилегии, рыночные преимущества, нереализованные преимущества сбыта и продвижения продукта, патенты и торговые марки, фирменные знаки, продукты интеллектуальной собственности и права пользования. Индикаторами в этом отношении являются: уровень использования нематериальных активов в инновационной деятельности; наличие нематериальных активов пригодных к использованию в инновационной деятельности; удельный вес нематериальных активов, использованных в инновационной деятельности, в общей стоимости нематериальных активов; коэффициент годности нематериальных активов; наличие инновационных нематериальных активов.

Благоприятная реализация инновационного потенциала связана с созданием и использованием новых НМА. Возможности создания и успешного использования НМА можно оценить на основе следующих показателей: расходы на создание НМА, имеющие положительный результат; удельный вес расход-

дов на НМА, давших положительный результат, в общей величине расходов и в общей величине расходов на НМА; общее количество внедренных НМА; удельный вес количества внедренных НМА в общем количестве разработок; количество внедренных собственных разработок НМА; удельный вес количества внедренных собственных разработок НМА в общем количестве внедренных разработок.

Применение новых материальных ресурсов и их эффективное использование является резервом роста инновационного потенциала. Поэтому изучение внедрения в сферу освоения предприятия новых видов материальных ресурсов является одной из первостепенных задач его инновационного развития. В этом отношении интерес представляют следующие индикаторы: количество, объем производства и продажи продукции, при выпуске которой используются новые виды сырья и материалов; удельный вес продукции, при выпуске которой используются новые виды сырья и материалов в общем объеме выпуска.

Важным индикатором является и возможность приобретения новых видов материальных ресурсов предприятием. При этом следует учитывать: стоимость новых видов сырья и материалов; доступность и наличие предложений новых видов сырья и материалов на рынке.

Инновационный потенциал невозможно оценить без учета использования предприятием новых технологий. Индикаторами в этом отношении являются: средний возраст технологических процессов на предприятии; удельный вес прогрессивных технологий в общем количестве технологий.

Высокий инновационный потенциал повышает наличие собственных источников и возможность привлечения внешних источников с целью реализации

инновационных проектов и приобретения новых технологий.

Целесообразность и действенность создания новых технологий целесообразно оценивать на основе следующих показателей: расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) с положительным результатом; удельного веса расходов на НИОКР, давших положительный результат, в общей величине расходов; удельного веса расходов на НИОКР, давших положительный результат, в общей величине расходов на НИОКР; общего количества внедренных технологий; удельного веса количества внедренных технологий в общем количестве разработок; количества внедренных собственных разработок; удельного веса количества внедренных собственных разработок в общем количестве внедренных разработок.

Важным индикатором инновационного потенциала сегодня является и экологическая безопасность, то есть соответствие деятельности предприятия и произведенной им продукции нормам безопасности жизнедеятельности, так как требования государственных стандартов к их исполнению стали более жесткими.

Маркетинговый потенциал отражает совокупность средств и возможностей использования предприятием всех новых методов и передовых наработок в области маркетинга по продвижению продукции и освоению новых рынков, направленных, прежде всего, на удовлетворение потребностей человека, повышение конкурентоспособности и эффективности хозяйственной деятельности. Индикаторы анализа маркетингового инновационного потенциала позволяют установить перспективы развития предприятия и его возможную конкурентоспособность (таблица 2).

Таблица 2

Индикаторы маркетингового инновационного потенциала предприятия

	Составляющие	Индикаторы
Маркетинговый потенциал	Потребительский потенциал	Прогнозируемый спрос на продукцию
	Конкурентоспособность продукции	Качество Средний уровень цен Прогнозируемая конкурентоспособность

Потребительский потенциал характеризуется, как объективной востребованностью продукта, так и субъективной способностью предприятия работать на перспективу, формировать и поддерживать потребность в своих продуктах. Основными индикаторами конкурентоспособности продукции являются её качество и средний уровень цен. Для анализа перспектив развития предприятия необходим прогноз, который предполагает расчет единичных, групповых и интегральных показателей конкурентоспособности. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности путем сопоставления группового показателя по техническим параметрам с групповым показателем по экономическим параметрам дает возможность оце-

нить конкурентные преимущества предлагаемого продукта.

Анализ организационного потенциала, как базы для нововведений, необходим для решения вопроса о том, как проводить изменения: либо в рамках существующей организационной структуры, действующих принципов и методов организации хозяйственных процессов, либо путем совершенствования организационной составляющей. Следует учесть, что корпоративная культура способна содействовать формированию и достижению инновационных целей. Индикаторами организационного потенциала являются: наличие заинтересованных лидеров, желающих перемен, способных осуществлять руководство политикой инновационной восприимчивости, четко формулирую-

щих цели и задачи в сфере нововведений; оптимальная организационная структура, отражающая инновационную составляющую, включающая подразделения, которые генерируют инновационную активность; технологическая оснащенность управленческой деятельности. Показатели организационного потенциала

во многом зависят: от деятельности структурных подразделений, отвечающих за НИОКР, от использования сотрудниками информационных технологий, от внедрения современных методов управления и профессионализма сотрудников (таблица 3).

Таблица 3

Индикаторы организационного инновационного потенциала предприятия

	<i>Составляющие</i>	<i>Индикаторы</i>
Организационный потенциал	Управленческий аппарат	<ul style="list-style-type: none"> – разработка и реализация новой или значительно измененной инновационной стратегии; – внедрение современных методов управления; – внедрение новых или значительно измененных организационных структур; – создание специализированных подразделений по проведению научных исследований и разработок, практической реализации научно-технических достижений.
	НИОКР	<ul style="list-style-type: none"> – разработка и внедрение рационализаторских предложений, создание новых НМА.
	Отдел информационных технологий	<ul style="list-style-type: none"> – внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих («Точно в срок» и т. п.); – применение современных систем контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг; – создание корпоративных систем управления знаниями; – сотрудничество и реализация совместных проектов с НИИ и НИЦ; – реализация новых форм стратегических альянсов, партнерств и прочих видов кооперационных связей с потребителями продукции, поставщиками, российскими и зарубежными производителями.
	Организация хозяйственной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – внедрение современных технологий; – нововведение в использование сменного режима рабочего времени.
	Организация работы коллектива	<ul style="list-style-type: none"> – реализация мер по развитию персонала; – улучшение условий работы; – привлечение высококвалифицированных специалистов.

Реформирование предприятия, важно проводить с учетом включения в организационную структуру подразделений способных инициировать инновационную активность, налаживать связи с научными центрами, исследовательскими институтами, информационными и образовательными учреждениями, обеспечивать диффузию нововведений и внедрение инноваций в деятельность организаций.

Инновационный потенциал неразрывно связан и с инвестиционными возможностями хозяйствующего

субъекта [2, с. 195]. Для успешной реализации технологических, маркетинговых и организационных инициатив необходима оценка возможностей финансирования нововведений, характеристика источников их обеспечения, как внутренних, так и внешних, а также установление способности мобилизации данных источников для эффективного инновационного развития. Оценить инвестиционные резервы возможно на основе ряда индикаторов (таблица 4).

Таблица 4

Индикаторы инвестиционного потенциала предприятия

	<i>Составляющие</i>	<i>Индикаторы</i>
Инвестиционный потенциал	Источники финансирования	<ul style="list-style-type: none"> – собственные источники; – внешние источники.
	Финансовая устойчивость и платежеспособность	<ul style="list-style-type: none"> – обеспеченность собственными оборотными средствами; – уровень финансовой независимости; – уровень платежеспособности и ликвидности; – уровень деловой активности.

Источники финансирования нововведений зависят от объема собственных средств и возможностей их организации. В этом отношении важны следующие показатели: величина собственных источников и их

структура; наличие собственных оборотных средств; величина чистой прибыли; коэффициент роста собственных средств и чистой прибыли, чем качественнее эти показатели, тем больше потенциал данной орга-

низации. Инновационный потенциал увеличивается по мере расширения возможностей и совершенствования путей привлечения внешних источников: он повышается в результате роста величины заемных источников, улучшения качественной структуры привлеченных средств и уменьшения их средней стоимости. Инвестиционный потенциал предприятия зависит от финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, которые характеризуются рядом коэффициентов: обеспеченности собственными средствами, маневренности, обеспеченности запасов, автономии, финансирования, финансовой устойчивости,

платежеспособности, ликвидности, рентабельности и оборачиваемости [3, с. 77].

Результаты анализа индикаторов инновационного потенциала являются основой целенаправленной регуляции деятельности организации. Данные индикаторы позволяют установить роль и место предприятия в рыночной среде, определить перспективы его развития, принять меры по повышению его конкурентоспособности путем корректировки отдельных показателей, целенаправленно воздействуя на конкретные направления его деятельности, добиваясь повышения эффективности работы.

Литература

1. Быстрова А. Н. Концептуальный подход к интеграции управленческого учета инновационной деятельности // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 39. С. 109 – 113.
2. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия учебное пособие для студентов, обучающихся по экономическим специальностям. М.: Финансы и статистика, 2006. 608 с.
3. Крылов Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г., Журавкова И. В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2003. 192 с.
4. Лежнева Л. А., Юхтанова Ю. А. Исследование теоретических и методических подходов к анализу экономического потенциала предприятия // Вестник магистратуры. 2014. № 5 – 3. С. 71 – 74.
5. Сахно Ю. С. Многоступенчатая интеграция локальных видов управленческого анализа (на примере инновационного анализа) // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 7. С. 46 – 53.
6. Скипин Д. Л. К вопросу об индикаторах инновационной активности организации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 10. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/innovacii-investicii/item/3088-2014-10-20-06-01-38> (дата обращения: 11.11.2014).
7. Скипин Д. Л. О возможностях оценки инноваций на основе показателей деловой активности // Теория и практика общественного развития. 2014. № 20.
8. Урбан О. А., Урбан Н. А. Инновационный потенциал предприятий малого и среднего бизнеса Кузбасса // Вестник Кемеровского государственного университета. 2013. № 1.
9. Файзрахманова Г. Р. Учётно-аналитическая модель инновационной деятельности // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 1 (15). С. 77 – 82.
10. Чикишева Н. М. Формирование инновационной стратегии строительного предприятия // Управление инновациями: теория, методология и практика: сборник материалов Международного научного е-симпозиума. Киров, 2014. С. 101 – 106.
11. Чикишева Н. М., Чикишев А. В. Инновационная деятельность предприятий тюменского региона как объект управления // Актуальные проблемы строительства, экологии и энергосбережения в условиях Западной Сибири: сборник материалов Международной научно-практической конференции: в 3 т. Тюмень, 2014. С. 197 – 201.

Информация об авторе:

Скипин Дмитрий Леонидович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита Тюменского государственного университета, г. Тюмень, DSkipin@mail.ru.

Dmitry L. Skipin – Candidate of Economics, Assistant Professor at the Department of Economic Security, Accounting, Analysis and Auditing, Tyumen State University.

Статья поступила в редакцию 30.01.2015 г.