

О.Е. Кузьмина, канд. экон. наук,¹
г. Волгоград

ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы показатели, которые влияют на инновационный потенциал, в частности малых предприятий, структурная схема ресурсов, характеризующих инновационный потенциал, подходы к оценке и факторы воздействия на рассматриваемый потенциал. В ходе проведения оценки инновационного потенциала, принимается во внимание рациональность распределения показателей между основными ресурсными составляющими малого предприятия. Освещаются те показатели, наличие которых непосредственно влияет на эффективную деятельность малых предприятий, а оценка их позволяет определить уровень инновационного потенциала и выбрать подходящую дальнейшую стратегию инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: показатели, факторы воздействия, детальная и диагностическая оценка инновационного потенциала.

Техническая и технологическая отсталость инновационных процессов во многих крупных предприятиях на современном этапе развития экономики региона могут быть компенсированы гибкими и адаптивными, к воздействию внешней среды, малыми предприятиями. Малые предприятия занимают особое место в регионе или стране, поскольку именно они являются одним из основных промышленных звеньев, различных хозяйствующих отраслей региона или страны. В целом показатели, создавая основу инновационного потенциала предприятия, формируют первичные предпосылки качественно новых функций управления и темпы экономического развития общества. Поиски в решении проблем инновационных процессов прослеживаются с начала XX в. в исследованиях ведущих российских и зарубежных ученых. По мере расширения методических основ наибольшего подтверждения заслуживает ключевая роль инновационного развития в повышении эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятий.

¹ Кузьмина Ольга Евгеньевна – кандидат экономических наук, Волгоградский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова; e-mail: olga_06-86@mail.ru.

Под общим понятием инновационного потенциала (ИП) понимается совокупность разнообразных видов ресурсов (технологических, финансовых, интеллектуальных, технических и других), необходимых для осуществления инновационной деятельности малого предприятия, а именно создания принципиально новых продуктов или технологий или же модификацию апробированных новшеств. ИП характеризуется как объединение источников интеллектуальной, материальной, финансовой, кадровой и инфраструктурной принадлежности [5]. Анализ малых предприятий, проводимый в Волгоградской области, выявил показатели анализируемого потенциала, которым свойственно влиять или которые непосредственно влияют на ход инновационной деятельности [2]. Данные показатели схематично представлены на рис. 1.

Оценить ИП предприятия возможно путем экспертного опроса, по пятибалльной шкале оценок, но не всегда подобное оценивание является объективным. Объективность оценки зависит лишь от внутренней документации предприятия, а именно от систематического анализа, учета и сбора информации, касаемо хозяйственной дея-

тельности предприятия, ведь с помощью оценки ИП предприятие имеет возможность выбрать путь инновационного развития или реализовать инновационную стратегию, в литературе рассматриваются два подхода к оценке потенциала: детальный и диагностический [8]. На наш взгляд, диагностический способ оценивания обязателен при выявлении ИП, а детальный способ необходим для точности реализации конкретного проекта. Каждая составляющая ИП оценивается по различным параметрам, в итоге при помощи формул определяя уровень искомого потенциала малого предприятия [1, с. 17].

$$IP = \sqrt[3]{k_1 \cdot OB \times k_2 \cdot OS \times k_3 \cdot ED}, \quad (1)$$

где IP – ИП малого предприятия;

OB – общие факторы влияния на ИП;

OS – особенные факторы влияния на ИП;

ED – единичные факторы влияния на ИП;

k_1, k_2, k_3 – коэффициенты, характеризующие весомость общих, особенных и единичных факторов воздействия.

Внутренние факторы направлены управлять инновационную деятельность пред-

приятия, а внешние факторы – способствовать расширению существующего предела инновационной деятельностью, постоянно находявшись в едином взаимодействии, изменяя форму, вид деятельности и функциональную нагрузку в различных этапах использования ИП [4]. Также оценка ИП, на взгляд ряда авторов, [6] производится по схеме:

Ресурс → Функция → Проект. (2)

В данном контексте «Проект» воспринимается как производство и сбыт новейшего продукта предприятия или как незнакомое направление деятельности предприятия. В таком случае задачами оценивания уровня ИП предприятия становятся:

- частная оценка готовности предприятия к сбытовой деятельности проекта;
- комплексная оценка текущего состояния предприятия касаясь текущих, действующих проектов.

Показатели, относящиеся к ИП, делятся на показатели, которые определяют инновационную активность предприятия, и на показатели, которые характеризуют реальные возможности предприятия. В ходе оценки показателей характеризующих инновацион-

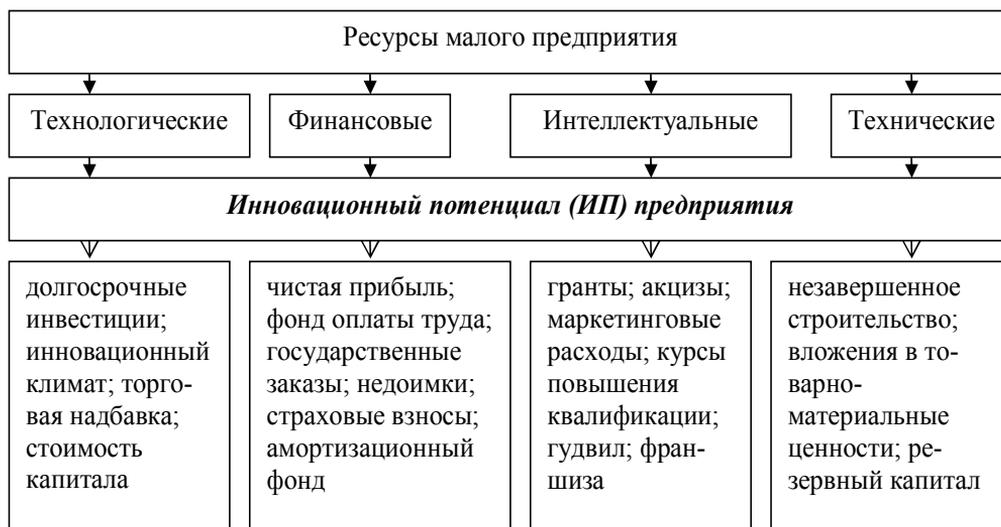


Рис. 1. Структурная схема показателей ИП предприятия

ную активность предприятия в отечественной и зарубежной действительности свободно используются показатели, представленные в табл. 1, характеризующие инновационной деятельности организации [7].

Достаточно широко находят свое применение показатели, которые отражают удельные затрат предприятия на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в полном объеме продаж и численности научно-технических отделов предприятия. Часто находят свое применение показатель инновационности ТАТ, появившейся от словосочетания

«turn – around time», означающее «успевай поворачиваться», под которым понимают время с момента осмысления потребности в новейшем продукте до момента его реализации на рынке товаров и услуг. Изредка используются структурные показатели, находящиеся в специальных аналитических обзорах или отделах статистики региона, которые показывают количество и характер инновационно адаптивных подразделений предприятия.

Проанализировав взгляды исследователей на изучаемые компоненты [1] инновационного потенциала предприятия, целе-

Таблица 1

Частные показатели ИП предприятия

№ п/п	Наименование показателей
1	Затратные показатели
1.1	Общие затраты единицы продукта на НИОКР в объеме продаж, характеризующих показатель наукоемкости продукта предприятия
1.2	Обобщенные затраты на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау
1.3	Затраты за пользование услугами инновационных предприятий
1.4	Затраты за использование фондов развития инициативных разработок
2	Динамические показатели инновационного процесса
2.1	Показатель инновационности ТАТ
2.2	Продолжительность процесса разработки нового продукта
2.3	Продолжительность подготовки производства нового продукта
2.4	Продолжительность производственного цикла нового продукта
3	Показатели обновляемости
3.1	Количество разработок или внедрений нововведений-продуктов (процессов)
3.2	Данные динамики развития портфеля продукции (удельный вес продукции, выпускаемой 2, 3, 5 и 10 лет)
3.3	Количество усовершенствованных новых технологий
3.4	Объем экспортируемых инновационных продуктов
3.5	Объем представляемых новых продуктов
4	Структурные показатели
4.1	Состав и количество исследовательских, разрабатывающих и других научно-технических отделов предприятия, экспериментальных и испытательных комплексов
4.2	Численность и профессиональный штат объединенных предприятий, которые занимаются созданием свежих технологий и разработкой новых продуктов
4.3	Количество и состав работников, занимающихся НИОКР
4.4	Численность и совокупность креативных предложений сотрудников предприятия

сообразно будет выделить представленные ранее в табл. 1 важные составляющие потенциала, классифицировав их согласно показателям ИП конкретного предприятия. Отдельно по каждому из показателей, присутствующих ИП, следует определять нормативный показатель, сопоставляя с нормативным значением каждого предприятия можно определить ИП у других предприятий. В качестве нормативного показателя следует использовать среднеотраслевые значения, а также, что очень важно при сравнении ИП различных предприятий, для выбора более оптимального и подходящего потенциала при осуществлении инновационной деятельности можно использовать соответствующие показатели среди нескольких предприятий-конкурентов, на основе которых вычисляется средняя величина.

Предлагаемая совокупность показателей ИП базируется на действительно измеряемых экономических показателях. Представленный на рис. 2, алгоритм направлен на анализ значимых составляющих ИП. При необходимости предлагаемая совокупность показателей может быть дополнена

прочими компонентами, возможность и необходимость определения которых может быть обозначена в контексте конечной цели оценки ИП предприятия. Впоследствии сбора и обработки данных по выбранным показателям должны сводиться в комплексные сведения показателей, характеризующие ИП.

В конечном итоге значения, полученные в ходе оценки уровня ИП предприятия, позволяют не только определить степень готовности предприятия осуществлять инновационную деятельность, но и потенциальному инвестору сравнивать потенциал нескольких предприятий для осуществления инновационной деятельности. В самом предприятии подобная оценка освещает сильные и слабые стороны ИП предприятия, и самое главное – выявляет «пустоты», над которыми необходима глубокая и кропотливая работа над увеличением уровня ИП.

Руководители предприятий не прилагают усилия для придания инвестиционной привлекательности инновационным проектам. Данное предположение находит свое

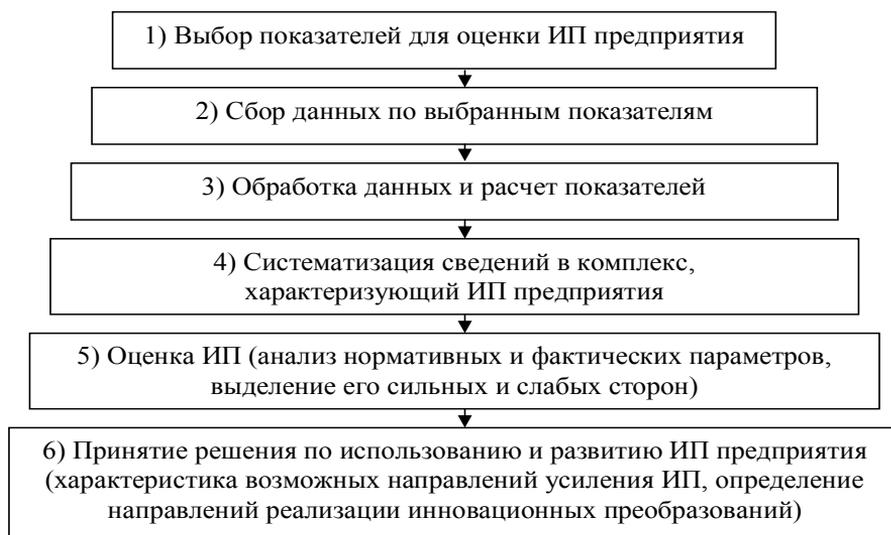


Рис. 2. Алгоритм оценки ИП предприятия

подтверждение в том, что 50 % предприятий пользуются услугами посторонних консультантов или обращаются в соответствующие агентства по составлению и продвижению инвестиционных программ, не полагаясь на персональных специалистов, большинство которых не владеют узкопрофильными знаниями, высокими квалификациями и опытом в области бизнес-планирования, оценки рисков, прогнозирования и управления инвестиционными программами. Исследование на современном этапе перечисленных проблем, позволяет выявить факт отсутствия на анализируемых малых предприятиях эффективных методов и форм управления ИП в долгосрочных установках стратегического процесса. Модифицирование внутрифирменной политики в инновационной области, разработка и реализация инновационных стратегий на предприятиях происходит в процессе комплексной оценки собственных инновационных возможностей и систематическом анализе внешней среды предприятия.

В настоящее время имеются разноплановые приемы и методы оценки ИП, имеющие общие черты и некоторый ряд отличительных особенностей. К примеру, в процессе оценки кадрового элемента ИП предприятия, И.И. Мазур и В.Д. Шапиро рекомендуют классифицировать методы *по целям* оценки на административные; мотивационные; информационные.

Выполняемая оценка в административных целях в первую очередь требуется для принятия административных решений в планировании кадрового состава или индивидуальных передвижений, к примеру повышение, регресса в должности, снятия с должности, перевод. Оценка, сопровождающаяся в достижение информационных целей, предназначается в освещение собственных знаний работников об уровне и качестве выполненной работы и возможности демонстрации себя со стороны. Оценка, осуществляемая в области мотивационных целей, заключается в правильности опре-

деления возможных методов материальной, моральной, властной, принудительной мотивации труда и поведения работников предприятия.

Систематизируя по целям авторы, не классифицируя признаков ИП, принято разделять на методы:

- прогнозный;
- прикладной;
- моделирующий.

Прогнозный метод базируется на пользование анкетными данными, характеристиками, рекомендациями, мнениями состава трудящихся или вышестоящих руководителей. Прикладной предполагает систематическое обследование рабочего места сотрудника, тем самым позволяя оценивать результаты проделанной работы, в ходе реализации данного метода используют экспериментальные перемещения работающих на предприятие. Имитационный метод состоит в оценке экспертной комиссии, деловых и личных качеств испытуемых на предприятие за счет решения имитационных задач, предполагающих выход их сложившихся ситуаций на поприще. На наш взгляд, подобная классификация в большей мере касается экспертных методов и наименьше затрагивает методы количественного анализа.

В общем и целом существующие методы оценки ИП и методики оценки инновационной деятельности, практикуемые различными специалистами, следует классифицировать следующим образом:

1. По уровню управления:
 - 1.1. межгосударственный;
 - 1.2. государственный;
 - 1.3. региональный;
 - 1.4. отраслевой или ведомственный;
 - 1.5. организации, научного характера деятельности.
2. По соотношению управленческих функций:
 - 2.1. руководящие;
 - 2.2. фондообразующие;
 - 2.3. проектные;

- 2.4. регистрационные;
- 2.5. запланированные.
3. По эффективным признакам:
 - 3.1. оценки, отображающие научно-технический уровень и эффективность использующих ресурсов;
 - 3.2. оценки особенностей ресурсов предприятия;
 - 3.3. оценки, выражающие интенсивность научной деятельности;
 - 3.4. оценки экономической, социальной и научно-технической результативности;
 - 3.5. оценки отдачи и эффективности труда в научной деятельности.
4. По форме показателей:
 - 4.1. количественные;
 - 4.2. качественные.
5. По характеру применяемых измерителей:
 - 5.1. натуральные
 - 5.2. стоимостные;
 - 5.3. трудовые;
 - 5.4. абсолютные;
 - 5.5. относительные.
6. По способу получения информации:
 - 6.1. объективные (основанные на данных статистической, бухгалтерской и прочей документации);
 - 6.2. необъективные (индивидуальные).
7. По способам подсчета:
 - 7.1. простые;
 - 7.2. сложные.
8. По учету предварительного формата:
 - 8.1. неподвижные;
 - 8.2. динамичные.
9. По степени стилизации:
 - 9.1. единственные;
 - 9.2. групповые или совокупные.
10. По назначению:
 - 10.1. определенного периода;
 - 10.2. сосредоточенные на определенном механизме.

Указанная группировка охватывает разноплановые признаки и показатели оценки ИП, но не формирует представления ко-

личественных и качественных критериев действующих методов оценки. В текущей группировке один и тот же метод можно приурочить к ряду групп, что противоречит принципам группировки. Исходя из этого следует помнить не о единичной, а сразу о нескольких группировках.

Каждый автор пробует внедрить новейшее или эксклюзивное в систему группировки методов оценки ИП, в результате чего появляются незнакомые показатели, которые, на наш взгляд, только усложняют выбор метода оценки. Одна из причин появившейся трудности в выборе является предмет оценки и целостность компонентов ИП. Нечеткие грани между компонентами ИП вызывают проблему, в решение которой помогают методы оценки элементов ИП предприятия.

На наш взгляд, оценка ИП, преимущественно малых предприятий, заключается в определенных взаимосвязанных между собою этапах. *Первый этап* заключается в выявлении факторов внешнего и внутреннего воздействия в ходе постановки производственного процесса на долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные периоды подразделением и персоналу предприятия. *Второй этап* включает оценку ИП предприятий по общим, особым и единичным признакам, при необходимости производятся мероприятия направление на увеличение уровня необходимых показателей. Если полученный уровень ИП является недостаточным для осуществления намеченных планов, руководству предприятия рекомендуется применить комплекс условий направленных на повышение уровня факторных компонентов. Предлагаемый нами комплекс необходимых условий приведен в табл. 2, на примере деятельности малых предприятий Волгоградского региона.

Способность малого предприятия систематизировать данные показателей достоверно и доступно, на основе исходных данных существующих систем статисти-

Таблица 2

Комплекс мероприятий по оптимизации уровня ИП малых предприятий [3, с. 100–101]

Факторы	Предлагаемые условия по оптимизации уровня ИП малых предприятий
Общего влияния на ИП	<ul style="list-style-type: none"> – Побуждение творческого исследования новых инженерных решений. – Мобилизация наукоемких разработок в производство предприятия. – Увеличение численности внедренных изобретений, технологий, совершенствование авторских предложений. – Организационное управление процессом разработки и овладения новаций
Особенного влияния на ИП	<ul style="list-style-type: none"> – Быстрота изучения нововведений, переориентирование производства, сжатие периода воплощения инновационных проектов. – Генерация ассортимента продукции предприятия, направленного на рынок потребителей. – Усовершенствование технологического и производственного процесса развития предприятия. – Многообразие материального и морального видов поощрения труда, создание и стимулирование благоприятных обстоятельств процесса изобретений на основе продуктивной мотивации работников. – Нарращивание количества внедренных новейших продуктов или испытывающих усовершенствование. – Организация различных тренингов, развивающих творческие способности персонала.
Единичного влияния на ИП	<ul style="list-style-type: none"> – Анализ используемых инженерно-конструкторских направлений в области создаваемой продукции. – Укрепление фондовооруженности предприятия (оснащенность современными средствами производства). – Введение ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий. – Усовершенствование основных производственных фондов предприятия. – Комплексное применение сырья, использование остатков продуктов в производственном цикле. – Падение финансовых средств до допустимой доли заемного капитала. – Использование рабочей силы до предельной степени и укрепление трудовой дисциплины. – Возрастание удельного веса в структуре средств чистой прибыли, предоставляемой предприятием на личные и коллективные исследования касаемо разработок инноваций, вовлечение в процесс создания высококвалифицированных специалистов. – Внедрение научной организации труда, расширение командной организации труда, улучшение производственного процесса на рабочих местах. – Обеспечение согласованности квалификации работающих к среднему уровню выполненных работ (за счет приема новых сотрудников с высокой профессионализацией и увольнения работающих с низкой квалификацией). – Усовершенствование способности предприятия к освоению нового технического оснащения и новейших производственно-технологических граней, включение в производство неустановленного оборудования. – Сокращение потерь организационно-технического характера. – Сбыт продукции в оптимальных сроках. – Повышение эффективности использования овеществленного труда и текущих издержек в производстве ресурсов. – Высокий образовательный уровень работников предприятия. – Сокращение обращения оборотных средств за счет целесообразной реализации готовых товаров, использование развивающихся форм расчетов с поставщиками, форсирование оформления документации, соблюдение договорной и платежной дисциплин. – Понижение трудоемкости продукции за счет внедрения результатов науки и техники, механизации и автоматизации производственных процессов происходящих на предприятии

ческой, финансовой и бухгалтерской отчетностями, позволяет воспринимать его как инновационно восприимчивым или инновационным, так как ИП предприятия воспринимается с точки зрения готовности выполнения задач, обеспечивающих дости-

жение поставленных инновационных целей или целей инновационного развития предприятия. От ИП зависит дальнейший рост и преуспевание малого предприятия поэтому, ИП является важнейшим фактором экономического роста региона.

Список использованных источников

1. Баташова А.Ф., Кодочигов В.Е. Алгоритм оценки инновационного потенциала угледобывающего предприятия // Вестн. ЮРГТУ (НПИ). 2012. № 1. С. 109–112.
2. Кузьмина О.Е. Развитие методов оценки инновационного потенциала малых предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2013. 24 с.
3. Кузьмина О.Е. Развитие методов оценки инновационного потенциала малых предприятий : дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2013. 231 с.
4. Сафаргалиев М.Ф. Факторы и принципы освоения инновационного потенциала промышленных предприятий // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 10 (10). С. 11–15 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/15484/>.
5. Сафина Л.Р. Оценка инновационного потенциала предприятия в со-
временных условиях // Креативная экономика. 2010. № 6 (42). С. 66–69. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3618/>.
6. Сергеев В.А., Кипчарская Е.В., Подымало Д.К. Основы инновационного проектирования : учеб. пособие / под ред. В.А. Сергеева. Ульяновск: УлГТУ, 2010. 246 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник. 5-е изд. СПб.: Питер, 2006. 448 с.
8. Фахрисламов В.Г., Фахрисламова С.Г. Управление инновационным потенциалом организации – фактор конкурентоспособности // Журнал Сибир. федерал. ун-та [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-158.pdf>.