

Библиографическая ссылка:

Кольцова А.А., Яковлева Т.В. Инновационный потенциал промышленного предприятия, его оценка и развитие // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2015. - №.4- С. 122-130.

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕГО ОЦЕНКА
И РАЗВИТИЕ**

**THE INNOVATIVE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE, ITS EVALUATION AND
DEVELOPMENT**

Кольцова А.А., Яковлева Т.В.

Koltsova A.A., Yakovleva T.V.

В статье рассматриваются различные подходы к определению, оценке и построению структуры инновационного потенциала промышленных предприятий, составу его основных компонентов. Проведен анализ методологической базы расчета оценочных показателей инновационного потенциала предприятия, уровня его инновационной активности. Рассмотрены проблемы формирования стратегии инновационного развития предприятия, ценообразования на инновационный продукт и диффузии инноваций. Проведен анализ факторов макро- и микроуровней, определяющих возможности активизации инновационной деятельности в промышленности. Обозначены проблемные области, представляющие интерес для дальнейших научных исследований.

In the article various approaches to defining, assessing and building the structure of innovation potential of industrial enterprises, the composition of its main components are discusses. The analysis of methodological bases of estimation of innovative enterprise potential, level of it's innovative activity is made. The problems of forming of innovative development strategy of enterprises, pricing on innovative product and diffusion of innovations are discussed. The analysis of factors of macro and micro levels, generating increased innovation in the industry is made. Marked the problem areas of interest for further research.

Ключевые слова: совокупный потенциал предприятия, инновационная деятельность, структура инновационного потенциала, оценочные показатели потенциала, инновационное развитие, стратегический потенциал, методы оценки потенциала, инновационный продукт, факторы влияния, промышленное предприятие

Keywords: cumulative potential of enterprise, innovative activity, innovative potential structure, potential indicators assessment, innovative development, strategic capacity, methods of potential evaluation, innovative product, impact factors, industrial enterprise

Введение

Осуществляемая переориентация отечественной экономики с ресурсно-добывающей базы на высокотехнологическое производство определяет необходимость ее инновационного развития. Оно достижимо, прежде всего, при наличии возможностей для создания, разработки, внедрения и распространения полезных новшеств, иными словами при значительном инновационном потенциале.

Базовой составляющей инновационного потенциала страны является инновационный потенциал промышленных предприятий. Именно промышленный сектор обладает необходимыми условиями не только для проведения научных разработок, но и для апробации, внедрения, коммерциализации полученных результатов. За последние годы об инновационном потенциале предприятий (ИПП) написано множество статей, авторы которых с различных позиций проводят оценку ИПП, определяют внутренние и внешние факторы, стимулирующие его развитие, анализируют возможные варианты государственного участия в совершенствовании инновационной базы предприятий. В рамках данного обзора попытаемся выявить степень разработанности указанной тематики в публикациях вестника Волгоградского института бизнеса «Бизнес. Образование. Право». Основное внимание уделим статьям, материалы которых дают полное, многостороннее представление о рассматриваемом объекте [1, 2, 10].

1. Подходы к определению ИПП, его структура

Многие авторы признают сложность точного определения инновационного потенциала предприятия в силу достаточно большого количества факторов, элементов, в совокупности определяющих способность предприятия к инновационной деятельности. Определение чаще всего выстраивается исходя из понятия динамической системы. За базовое принимается следующая трактовка: инновационный потенциал предприятия - это совокупность процессов, связанных с осуществлением инновационной деятельности с привлечением всех ресурсов (инновационных и традиционных) в текущем и стратегическом периодах [1]. На наш взгляд, в данном случае мы получаем полное понятие о характеристиках предприятия, определяющих его способность к осуществлению деятельности в отношении нововведений, дополнительно опираясь на ресурсную составляющую, исходя из которой можем описать структуру инновационного потенциала.

Предприятие может разработать, ввести инновацию, получить максимальные выгоды от ее коммерциализации в том случае, если обладает достаточной ресурсной базой, эффективным сочетанием материально-технических, информационных, финансовых, человеческих, организационных ресурсов. Составляющие компоненты данной структуры не могут быть одинаковыми по объемам и совокупным характеристикам в компаниях разных форм собственности, масштабов и сфер деятельности и на различных этапах развития организаций. Так, малые предприятия при ограниченности материально-технических и финансовых ресурсов могут получить преимущества за счет скоординированной организационной системы, креативного персонала. В то время как крупное промышленное предприятие при наличии существенного финансирования, в том числе и за счет бюджетных средств, при значительном опыте научно-исследовательской деятельности может доводить до производства считанные единицы разработок. Н. С. Ардашкина предлагает выделять следующие элементы, характерные для промышленного предприятия: научно-

исследовательский, материально-технический, инвестиционный, интеллектуальный, производственно-технический, организационно-управленческий, информационный потенциал [1]. К сожалению, в тексте анализируемой статьи нет подробного описания каждой составляющей. Остается только предположить, что в интеллектуальный потенциал предприятия в традиционной трактовке включены количественные и качественные характеристики рабочей силы, необходимой для инновационной деятельности. Информационный же компонент, по сути, представляет собой информационно-коммуникационную инфраструктуру, оптимальную для осуществления сложнейших разработок, и применяемые информационные технологии. В данном представлении мы получаем действительно полноценную структуру инновационного потенциала промышленного предприятия.

Дополнительно необходимо отметить, что именно интеллектуальному потенциалу уделяется особое внимание. Как отмечает А. В. Кузнецов, сегодня необходимо дифференцировать управление материальными факторами производства и интеллектуальными ресурсами в силу ряда причин: формирование и развитие интеллектуальной составляющей обеспечивается сферой науки и образования, которую нельзя охарактеризовать с позиции только рыночного механизма; формирование образовательного потенциала персонала и накопление знаний в значительной степени остаются прерогативой общественного сектора и финансируются посредством перераспределения общественного продукта; затраты на интеллектуальные ресурсы являются по сути долгосрочными инвестициями с неопределенными сроками окупаемости [8]. Также важно отметить, что предприятие в состоянии достаточно полно оценить все имеющиеся материальные ресурсы в рамках инновационной деятельности, но имеет только общее представление о стоимости интеллектуальных. Последние определяют как систему активов, в структуру которых включают человеческий капитал (компетентностные характеристики, творческие способности, моральные ценности персонала), организационный капитал (организационная структура компании, нематериальные активы) и потребительский капитал (общая клиентская база, связи и история взаимоотношений с клиентами). Каждый из перечисленных элементов, формирующих интеллектуальный потенциал, обладает определенной спецификой, связанной с вопросами управления и оценки данного элемента. Так, патенты, лицензии достаточно быстро теряют свою ценность с течением времени; знания, умения и навыки сотрудников невозможно записать на баланс компании, они могут быть утрачены при увольнении работников. Столь же недолговечен и сложен в оценке потребительский капитал. Инновационный потенциал предприятия можно совершенствовать через развитие интеллектуального потенциала, в том случае если в организации реализуется специальная программа управления. Так, по мнению А. Н. Романцова развитие компании возможно на основе интеллектуального капитала при условии согласованности менеджмента со стратегическими целями и кадровой политикой [10]. А. В. Кузнецов дает общее системное представление об эффективном управлении интеллектуальным капиталом на основе интеграции трех концепций: интеллектуального капитала, менеджмента знаний и обучающейся организации [8]. Автор приводит обоснованные рекомендации по переходу компании на менеджмент знаний – управление интеллектуальным капиталом, что способствует в будущем построению обучающейся организации.

В зависимости от общих характеристик предприятия мы определяем базовые и дополнительные компоненты структуры инновационного потенциала, но при этом важно соблюдение принципов построения системы. Подробно эти они изложены в статье О.А. Евсеевой. Среди общих принципов

автор выделяет: научность, целостность, сложность, взаимосвязь и дополнение составных частей, оптимальность, надежность, объективность и многофакторность анализа [5]. Указанные подходы, на наш взгляд, актуальны как для систематизации элементов совокупного потенциала промышленного предприятия, так и для отдельного описания инновационного потенциала.

2. Методология оценки ИПП по ключевым составляющим

Оценка составляющих инновационного потенциала - это отдельное направление исследований. В рассматриваемых статьях данному аспекту уделяется особое внимание. От простой констатации значимости такой оценки до предложения авторских методов. Как отмечает Н.С. Ардашкина, на первоначальном этапе необходимо провести подбор оценочных показателей. Только оптимальный набор исходных данных, их правильная интерпретация позволят дать комплексную, объективную характеристику потенциала по различным признакам [1]. Особого внимания заслуживает исследование О. Н. Дупляк. В своей статье автор предлагает применение экспертных оценок по ряду показателей, характеризующих основные элементы инновационного потенциала, таких как: часть внутренних расходов на НИОКР и приобретение технологий в общих затратах производства, наукоемкость производимой продукции, обеспеченность интеллектуальной собственностью, показатели освоения новой продукции, рентабельность инновационной продукции, модернизация оборудования, часть работников, занятых исследованиями и разработками, в общей численности занятых и т. д. Дополнительно вводятся финансовые показатели ликвидности. Каждый показатель из предложенной системы оценивается по пятибалльной шкале экспертами в количестве не менее трех. При этом учитываются по каждому предусмотренные нормативные величины [4]. На основе полученных оценок с использованием коэффициента значимости выстраивается матрица выбора, позволяющая определить инновационную стратегию развития, определенным образом интегрированную в общую стратегию развития.

3. Характеристика факторов среды, определяющей стратегическое развитие ИПП

При этом для современного предприятия коренным образом меняется понимание сути стратегии, когда ее превращают не только в инструмент адаптации к изменениям внешней среды, но и в источник развития трансформационных способностей производства. Возможными альтернативами развития предприятия О.А. Евсеева называет пассивную, активную и эффективную (связанную с инновациями) стратегию [6]. Именно последний вариант обуславливает опережающее развитие промышленного предприятия. Необходимо отметить, что определенной практической значимостью обладает предложенный автором алгоритм его активизации, включающий в себя этапы от формирования информационной базы по составным элементам ИПП до расчета прогнозных значений его величины и эффективности использования.

В качестве определяющего фактора для формирования стратегии автор предлагает ориентироваться на стадию жизненного цикла предприятия. С этим нельзя не согласиться. Обобщение аналитических данных говорит о том, что в большей степени предприятие способно и нуждается в реализации инноваций на стадии зрелости, когда его положение устойчиво, накоплены достаточные резервы для совершения качественных изменений и необходим толчок к дальнейшему развитию. Однако, по нашему мнению, стоит учитывать также особенности и параметры жизненного цикла отрасли,

поскольку именно отраслевая специфика определяет темпы развития и ускорения инновационного цикла.

В процессе проведения комплексного всестороннего анализа ИПП и разработки стратегических решений по его развитию, несомненно, должны быть реализованы все возможности обширного инструментария стратегического менеджмента и маркетинга.

На современных предприятиях маркетинг становится интегративной функцией управления, находящей свое отражение и в области инновационного развития. Маркетинговый потенциал лежит в основе оптимизации системы управления и ее ориентация на удовлетворение потребностей рынка, что улучшает адаптивность к изменениям конъюнктуры. Именно поэтому он выделяется в качестве ключевого элемента ИПП. В основе рыночного успеха инновационной деятельности предприятия лежит правильная оценка восприимчивости рынка к инновационным товарам, а также эффективность применения инструментария управления процессом распространения таких товаров. Особенно это важно для малых и средних предприятий, как правило ограниченных в возможностях. В этой связи на первый план выходят вопросы ценообразования на инновационные продукты и формирования эффективной модели диффузии инноваций. В работе Л.А. Гузиковой, А.М. Колесниковой, Л.И. Иващенко представлен один из возможных алгоритмов решения этих проблем, позволяющий точно прогнозировать реакцию рынка на выбранную стратегию ценообразования инновационного продукта и планировать получение и прибыли от его реализации с учетом потенциала рынка [3].

Оценка инновационного потенциала может быть проведена либо по направлению готовности организации к реализации одного нового проекта (узкая оценка), либо, в расширенной трактовке, для характеристики текущего состояния, общей готовности к инновационной активности. В силу того что детальный анализ инновационного потенциала трудоемкий и специфичен для каждого предприятия, его достаточно редко осуществляют.

Построив общую картину на базе расчетных величин, можно провести диагностику сильных и слабых сторон предприятия, определить направления совершенствования ресурсной базы, необходимой для инновационной деятельности. При этом необходимо учитывать влияние различных факторов (внешних и внутренних) на формирование и эффективную реализацию инновационного потенциала.

Очень подробно в работах О.А. Братута и В.В. Курченкова проводится анализ состояния инновационной среды в России, выделяется ряд обстоятельств, препятствующих реализации инновационного потенциала предприятий, а именно несоответствие объема и структуры финансирования масштабам деятельности, неэффективность институциональной среды, низкий уровень инновационной восприимчивости экономических агентов, отток высококвалифицированных кадров за рубеж, различия в уровне социально-экономического развития территорий, недостаточность инвестиционного потенциала малых и средних предприятий [2, 9]. Указанные факторы, согласно экспертным оценкам, приводят к снижению уровня ВВП на 2 - 3 % ежегодно.

Необходимой предпосылкой устранения данных проблем, активизации инновационной деятельности предприятий разного масштаба и отраслевой направленности является развитие конкурентной среды,

создание умеренной степени конкуренции, как стимула инноваций. Совокупность мер достаточно многообразна. В работе В.В. Курченкова в качестве основных выделены увеличение объемов инвестиционных ресурсов, совершенствование системы управления инновационными процессами на предприятиях, развитие правовых основ защиты интеллектуальной собственности, формирование на предприятиях долгосрочной стратегии инновационного развития, оптимизация структуры инновационного процесса, активизация форм государственной поддержки и регулирования, развитие системы мотивации к инновациям, развитие инновационной инфраструктуры, формирование кадрового потенциала. На наш взгляд, перечень должен быть дополнен формированием на предприятиях эффективных систем информационной поддержки инновационной деятельности. Следует отметить, что значительного эффекта можно достичь только при комплексном характере использования вышеуказанных мер с обязательным учетом территориальных и отраслевых преимуществ предприятий.

Кроме того, при рассмотрении вопросов стимулирования инновационной активности целесообразно разграничение микро- и макроуровней воздействия, имеющих свою специфику. Классификация форм и методов стимулирования инноваций может быть выстроена на основе широкого ряда признаков, что подробно изложено в статье Л.И. Иващенко [7]. Особое внимание автор обращает на необходимость формирования системы стимулирования сотрудников подразделений, отвечающих за инновационную деятельность.

4. Подходы к оценке уровня инновационной активности предприятия

Важной комплексной проблемой, не имеющей универсального решения, до сих пор остаются измерение и оценка уровня инновационной активности предприятий. Методологическая база имеет ряд несовершенств, в числе которых невозможность сопоставления уровня показателей разных регионов, отсутствие учета уровней инноваций по их радикальности, степени относительности. Все это имеет решающее значение в вопросах формирования промышленной политики на уровне регионов и государства в целом. Как справедливо отмечает В.Н. Цыганкова, современная промышленная политика должна учитывать структурную перестройку отраслей, синергические эффекты их взаимного развития. Данное направление может быть эффективно реализовано на основе кластерного подхода, позволяющего достичь более высоких интегральных показателей развития [11].

В работах Л.И. Иващенко [7] и В.Н. Цыганковой [11] представлен подробный аналитический материал относительно уровня инновационной активности российских предприятий. В качестве основного индикатора и базы для сравнения с зарубежными предприятиями выступает доля предприятий, внедривших инновации (по секторам экономики). Иными «углами зрения» на проблему, важными компонентами, дополняющими исследование, на наш взгляд, являются сравнительные данные (горизонтальный срез) по количественным и качественным характеристикам инновационных программ как отдельных предприятий, так и отраслей в целом. Формирование такой аналитической базы существенно осложнено неполнотой официальной статистической информации по направлению «Наука и инновации», а также данных по инновациям в структуре корпоративной отчетности российских предприятий.

Заключение

При всем многообразии подходов к описанию ИПП, предлагаемых методик по проведению его мониторинга и оценки существуют определенные направления, по которым было бы целесообразно проведение дополнительных, углубленных исследований. Многие авторы в своих работах указывают на то, что повышение эффективности использования совокупного потенциала предприятия является одним из основных факторов повышения его конкурентоспособности. Однако вопросы непосредственной взаимосвязи показателей эффективности использования ИПП и показателей конкурентоспособности, механизмы расчета интегрированных показателей представлены в источниках недостаточно. Дальнейшие исследования в данной области, несомненно, представляют научный интерес. Дискуссионными остаются также вопросы зависимости совокупного отраслевого инновационного потенциала от показателей инновационной активности предприятий отрасли.

В публикациях акцент делается в основном на малом и среднем предпринимательстве, приобретающем характер венчурного бизнеса. Авторами совершенно справедливо приводится аргументация о большей степени подверженности таких предприятий влиянию факторов внешней среды, а также особой их роли в жизненном цикле инноваций. Однако исследования по оценке и развитию инновационного потенциала крупных предприятий также заслуживают пристального внимания, особенно в контексте определения их конкурентоспособности на глобальном рынке. Аналитические возможности в данном направлении существенно ограничены вследствие недостаточности статистической базы. Особо остро стоят проблемы интеграционных взаимосвязей крупных и малых предприятий в области совместного развития инноваций, их коммерциализации. Остается много нерешенных вопросов как теоретического, так и практического характера в сфере формирования инновационных кластеров, их влияния на повышение эффективности инновационных процессов.

Список литературы:

1. Ардашкина Н.С. Инновационная составляющая конкурентного потенциала промышленных предприятий // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2014. № 3(28). С.35-37.
2. Братута О.А. Инновационный потенциал как основа конкурентоспособности российской промышленности // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2013. № 1(22). С.165-169.
3. Гузикова Л.А., Колесников А.М., Иващенко Л.И. Управление ценой инновационного продукта на основе модели диффузии инноваций // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2015. № 3(32). С.208-212.
4. Дупляк О.Н. Комплексный подход к оценке уровня инновационного потенциала промышленного предприятия // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2013. № 4(25). С.52-56.
5. Евсева О.А. Принципы и методы оценки совокупного потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2011. № 2(15). С.72-75.

6. Евсева О.А. Формирование стратегии развития промышленного предприятия малого и среднего бизнеса на основе повышения эффективности использования его совокупного потенциала // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2011. № 2(15). С.68-74.
7. Иващенко Л.И. Микроэкономическое стимулирование инновационной деятельности // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2015. № 3(32). С.142-146.
8. Кузнецов А.В. Управление интеллектуальным потенциалом производственной организации // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2011. № 3(16). С.152-158.
9. Курченков В.В. Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона: проблемы измерения // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2012. № 4(21). С.41-48.
10. Романцов А.Н. Стратегический потенциал производственной организации: содержание и необходимость управления // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2014. № 2(27). С.97-98.
11. Цыганкова В.Н. Формирование промышленной политики региона на основе инновационной активности // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2013. № 3(24). С.59-61.

References:

1. Ardashkina N. S. *Innovacionnaja sostavljajushhaja konkurentnogo potenciala promyshlennyh predpriyatij* [The innovative component of competitive potential of the industrial enterprises]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo*, 2014, no. 3(28), pp. 35-37.
2. Bratuta O.A. *Innovacionnyj potencial kak osnova konkurentosposobnosti rossijskoj promyshlennosti* [Innovation potential as the basis of competitiveness of Russian industry]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo*, 2013, no. 1(22), pp. 165-169.
3. Guzikova L.A., Kolesnikov A.M., Ivashenko L.I. *Upravlenie cenoy innovacionnogo produkta na osnove modeli diffuzii innovacij* [Innovative product's price control based on a model of innovation diffusion]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo*, 2015, no. 3(32), pp. 208-212.
4. Duplyak O.N. *Kompleksnyj podhod k ocenke urovnja innovacionnogo potenciala promyshlennogo predpriyatija* [Comprehensive evaluation of the level of innovation potential of the industrial company]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo*, 2013, no. 4(25), pp. 52-56.
5. Evseeva O.A. *Principy i metody ocenki sovokupnogo potenciala promyshlennogo predpriyatija malogo i srednego biznesa* [Principles and methods of evaluation of cumulative potential of industrial enterprise of small and medium-size business]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo*, 2011, no. 2(15), pp. 72-75.
6. Evseeva O.A. *Formirovanie strategii razvitiya promyshlennogo predpriyatija malogo i srednego biznesa na osnove povysheniya jeffektivnosti ispol'zovaniya ego sovokupnogo potenciala* [Formation of the strategy of development of small and medium-size industrial businesses on the basis of

- increasing of the cumulative potential efficiency of usage]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo*, 2011, no. 2(15), pp. 68-74.
7. Ivashchenko L.I. *Mikroekonomicheskoe stimulirovanie innovacionnoj dejatel'nosti* [Microeconomic stimulation of innovations]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo*, 2015, no. 3(32), pp. 142-146.
 8. Kuznetsov A.V. *Upravlenie intellektual'nym potencialom proizvodstvennoj organizacii* [Management of the intellectual potential of productive organization]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo*, 2011, no. 3(16), pp. 152-158.
 9. Kurchenkov V.V. *Innovacionnaja aktivnost' hozjajstvujushhih subjektov regiona: problemy izmerenija* [Innovation activity of the economic units of the region: issues of measuring]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo*, 2012, no. 4(21), pp. 41-48.
 10. Romancov A.N. *Strategicheskij potencial proizvodstvennoj organizacii: sodержanie i neobhodimost' upravlenija* [Strategic potential of the production organization: the content and the need of management]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo*, 2014, no. 2(27), pp. 97-98.
 11. Cygankova V.N. *Formirovanie promyshlennoj politiki regiona na osnove innovacionnoj aktivnosti* [The formation of regional industry policy on the basis of innovation activity]. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Biznes. Obrazovanie. Pravo* 2013, no. 3(24), pp. 59-61.