



## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ОПИСАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

А.А. Мауренко, студентка 4 курса,  
e-mail: [anya6368@gmail.com](mailto:anya6368@gmail.com)

ИНОТЭКУ

ФГБОУ ВО «Калининградский государственный  
технический университет»

Преимущество компании на рынке основано на технологии и продукции. Поскольку жизненные циклы продуктов и время, необходимое для разработки новых продуктов, продолжают сокращаться, любое предприятие, не способное активно внедрять инновации с точки зрения стратегии бизнеса, технологий, управления, продуктов и организации, не сможет сохранить достигнутые преимущества в условиях жесткой конкуренции, даже если внешние условия и внутренние ресурсы будут задействованы в полной мере, что приведет к стагнации или даже к катастрофическому провалу. Можно сказать, что в эпоху экономики знаний инновационная способность предприятий ограничивает устойчивое развитие предприятий, а способность к технологическим инновациям, инновациям продукции и управленческим инновациям предприятий является ключевым фактором, определяющим, смогут ли предприятия устойчиво развиваться в условиях жесткой конкуренции. В рамках данной статьи проанализированы методы оценки и показатели инновационного потенциала и сформулированы предложения, в соответствии с которыми инновационный потенциал компании может быть повышен.

*Ключевые слова: Инновации, развитие, потенциал, предприятие, оценка*

### ВВЕДЕНИЕ

Инновационный потенциал выступает ключевым параметром, посредством которого можно произвести оценку текущих возможностей компании и дальнейшие перспективы развития. То есть все направления инновационной деятельности компании могут быть реализованы только при наличии у неё инновационного потенциала. В научной среде разных стран термин «инновационный потенциал» трактуется по-разному. Он состоит из трех аспектов:

- ресурсного
- внутреннего
- результативного [1].

Первый аспект выступает основой инновационного потенциала, именно на нем он и формируется. В него входят ресурсы материального, технического, информационного, финансового характера. Внутренний аспект ответственен за общее функционирование инновационного потенциала компании. И, наконец, результативный аспект отражает итоговый результат реализации инновационного потенциала компании. В целях качественного управления инновационной деятельностью организации одним из ключевых аспектов выступает объективная оценка инновационного потенциала.

Осуществление оценки ИИ реализуется на базе исследования внутренней и внешней среды, которая в свою очередь дает возможности осуществления оценки готовности компании к развитию, его перспективах.

## **ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Объектом исследования выступают методы оценки инновационного потенциала предприятия.

## **ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Проанализировать методы оценки инновационного потенциала предприятия.  
Сравнить наиболее часто используемые методы оценки.  
Сформулировать ключевые недостатки применения методов для оценки ИПП.

## **МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Анализ, обобщение, синтез, сравнение.

## **РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Для того чтобы эффективно использовать ИПП, необходимо оценить его текущее состояние и возможности, и для этого исследователи разработали ряд методов. Все они имеют свои преимущества и недостатки, которые будут рассмотрены ниже [2].

Кроме того, для того чтобы правильно оценить ИПП, необходимо выбрать подходящий метод оценки в соответствии с целями и задачами бизнеса и разработать алгоритмы применения такой оценки, поскольку не исключено, что для объективной оценки ИПП потребуется использовать несколько методов.

Поэтому в данной статье мы рассмотрим и сравним эти наиболее часто используемые методы оценки ИПП:

- Экспертный метод является самым субъективным, в соответствии с ним эксперты (как внутренние, так и внешние) осуществляют оценку и выставляют баллы.

-Метод финансово-экономического анализа — это объективный метод, который основан на финансово-экономической отчетности компании и оперирует конкретными данными и цифрами, но не всегда можно оценить ИПП с точки зрения финансовых характеристик компании, так как в компании могут быть скрытые возможности и ресурсы для инноваций, которые не охвачены из-за неэффективного управления.

-Аналитический метод. При помощи данного метода оценивается ресурсный потенциал предприятия по каждому из ресурсов, и их возможности участвовать в воспроизводстве инновационного капитала;

- интегрированная оценка потенциала подразумевает обобщенную оценку ИПП, что не позволяет оценить отдельные параметры инновационной деятельности предприятия.

В свою очередь существуют следующие подходы к оценке ИПП:

- детальный подход, который подразумевает, что его используют для определения готовности и возможности предприятия к внедрению и реализации инноваций;

- диагностический подход применяют тогда, когда предприятие включено в инновационную деятельность, и необходимо оценить результативность текущего проекта в сравнении с целевыми показателями.

В таблице 1 можно увидеть сравнительную характеристику методов оценки ИПП.

Таблица 1 – Сравнение характеристик ряда методов оценки ИПП

ФИО автора	Методика оценки	Результат	Преимущества
Митякова О.И.	Аналитический метод	Выявление состояния каждой составляющей ИПП	Расчеты базируются на отчете ФХД, высокий уровень объективности, подразумевают разностороннюю оценку
Щекотурова С.Д.	Расчет интегр. показателя (на основе модели логистич. регрессии)	Выявление финансово-экономического состояния фирмы в период инновационной деятельности	Расчеты базируются на отчётах, высокий уровень объективности, подразумевают разностороннюю оценку
Фатхутдинов Р.А.	Экспертных оценок	Выявление готовности компании к запуску инновационного проекта	Выявляет материально-технические возможности реализации инновационного проекта
Горбунов В.Л., Матвеев П.Г.	Интегральная (экспертный + аналитический методы)	Выявляет интегральный уровень ИПП	Всесторонняя оценка ИПП
Трифилова А.А.	Метод финансово-экономического анализа	Выявляет обеспеченность фирмы финансовыми ресурсами, для внедрения конкретных инноваций	Объективная оценка расчета ИПП, основана на отчетности

В соответствии с результатами проведенного анализа можно сформулировать ключевые недостатки их применения для оценки ИПП:

- методы разработаны разными авторами, которые имеют отличную точку зрения на сущность и значение понятия «инновационный потенциал», что существенно отражается на критериях его оценки;

- каждый метод по отдельности не обладает полнотой и достаточным инструментарием для того, чтобы сделать комплексную оценку ИПП;

- при применении отдельных методов при оценке используются различные критерии и показатели, что значительно усложняет их совместное применение и интерпретацию, также показатели в отдельных методах имеют различную степень детализации, поэтому такая оценка не может быть объективной;

- рассмотренные выше методы предполагают в основном использование экспертных, т. н. балльных оценок, что в итоге приводит к субъективной оценке;

- не представлены точные критерии расчета ИПП.

Одним из показателей инновационного потенциала предприятия является обеспеченность предприятия персональными компьютерами (ПК), либо аналогичной техникой. Для оценки данного показателя используется коэффициент обеспеченности предприятия ПК (1):

$$P_{17} = \frac{Ч_{пк.факт}}{Ч_{Рпк}} \quad (1)$$

где Чпк. факт – конкретное число ПК;

ЧРпк – количество сотрудников, работающих с применением ПК.

Следующим важным показателем является оснащенность современным программным обеспечением. Для оценки данного показателя используется коэффициент обеспеченности предприятия ПО (2):

где  $i$  – конкретный вид ПО;

$$P_{18} = \sum_{i=1}^N \text{Коб. по } i * W_i \quad (2)$$

$$\text{Коб. по } i = \frac{\text{Фактическое число ПО } i}{\text{Необходимое число ПО } i}$$

– коэффициент обеспеченности предприятия ПО вида  $i$ ;

где  $w_i$  – важность ПО вида  $i$ , по мнению экспертов, для ведения инновационной деятельности,

$$\sum_{i=1}^N W_i = 1$$

где  $N$  – число видов ПО на предприятии.

Надежность функционирования ИС предприятия оценивается, основываясь на интенсивности отказов ИС  $r(\Delta t)$  на временном интервале  $\Delta t$ . В качестве временного интервала целесообразно использовать 1 месяц (3).

$$P_{20} = \sum_{i=1}^R \frac{n(\frac{\Delta t}{N_{ср.i}}) * W_i}{N_{ср.i}} \quad (3)$$

где  $n(\Delta t)$  – число отказов объектов типа  $i$  на интервале  $\Delta t$ ;

$N_{ср.i} = \frac{N_i + N_{i+1}}{2}$  – число работоспособных объектов типа  $i$  в середине интервала  $\Delta t$ ;

$W_i$  – веса по важности объектов ИС предприятия, определяемые экспертами;

$R$  – число видов объектов ИС предприятия.

Представленные выше показатели оценки ИПП ( $P_1-P_{19}$ ) применяются с учетом особенностей и специфики предприятия.

Общий (интегральный) показатель ИПП рассчитывается как сумма инновационных потенциалов всех его составляющих (4):

$$\text{Кинт} = \sum_{i=1}^n W_i P_i \quad (4)$$

где – значение  $i$ -го показателя ИПП;

$W_i$  – весовой коэффициент, который отражает значимость  $i$ -го показателя.

Итак, как можно увидеть из приведенных методов оценки ИПП, показатели ИПП позволяют определить возможности предприятия по реализации новых инновационных проектов.

Для повышения ИПП предприятия необходимо опираться на те характеристики, которые должны содержаться в форме отчета № 4 «Сведения об инновационной деятельности организации», так как существенным фактором, который препятствует повышению ИПП предприятия, является нехватка информации возможностях предприятия в инновационной деятельности.

Также отражается на развитие инновационного потенциала предприятия то, что специалисты предприятия не успевают следить за новейшими тенденциями, за изменениями в технологиях, за запросом общественности на определенный вид инновационных продуктов, так как без заинтересованности общества в инновационных разработках предприятия они не смогут быть реализованы, или же будут реализовываться недостаточно, по сниженной стоимости, что снизит капиталоемкость ИПП.

Тем более, что внедрение нового инновационного проекта – это очень рискованное предприятие, так как требует капиталовложений, инвестиций, которые могут не окупиться из-за отсутствия востребованности разработок. Поэтому, прежде чем приступить к внедрению нового инновационного проекта на предприятии, необходимо провести системный анализ внешней среды предприятия, с целью оценки возможностей и перспектив выхода нового продукта на рынок, его окупаемости.

Также необходимо провести анализ внутренней среды для оценки возможностей предприятия, для реализации начала нового инновационного проекта – это следует проводить для того, чтобы оценить все возможности и риски при начинании нового проекта [3].

Схематично пути повышения ИПП можно представить следующим образом (см. рис. 1).

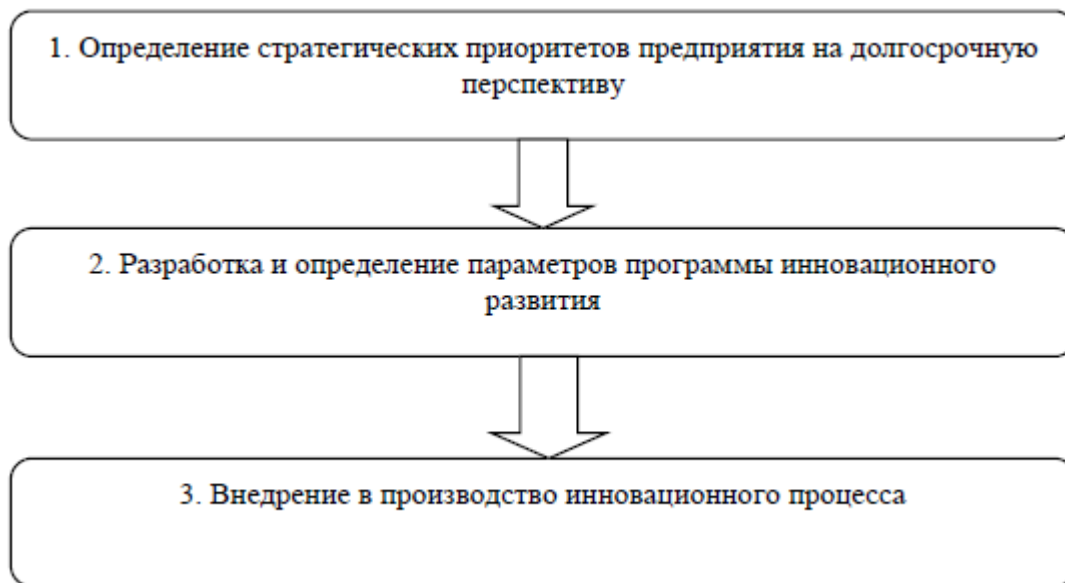


Рисунок 1 – Этапы повышения ИПП

Посредством роста эффективности ИПП компания получит преимущества:

- рост качества производимых продуктов;
- ускорение воспроизводства
- рост уровня компетенций работников;
- совершенствование финансирования ИПП;
- произойдет модернизация предприятия благодаря внедрению и развитию инноваций;
- расширится ассортимент продукции (товаров, услуг) предприятия, увеличится рыночная квота [4];
- партнеры и контрагенты станут более заинтересованы во взаимодействии с предприятием, развивающим свой инновационный потенциал.

Кроме того, развитие инновационной деятельности и повышение эффективности ИПП позволят:

- обеспечить конкурентоспособность предприятия;
- увеличить качество продукции (работ, услуг);
- повысить эффективность производства;
- ускорить производственные процессы, сократить затраты на производство и пр.;
- увеличить степень адаптации к стремительно развивающимся технологиям и инновациям и др.

Итак, с учетом вышесказанного, представим комплекс мер по повышению ИПП в виде схемы (см. рисунок 2).



Рисунок 2 – Комплекс мер по повышению эффективности ИПП

Таким образом, повышение эффективности ИПП напрямую связано с одновременным повышением эффективности всей управляющей системы на основе системного подхода, а также внедрением системы управления инновационным проектом.

При проведении анализа финансовых показателей деятельности предприятия для оценки финансовых ресурсов реализации путей повышения инновационного потенциала следует применять несколько методик, что обеспечит целостный анализ.

Применяют следующие методики [5]:

1. Вертикальный анализ (структурный), который подразумевает анализ показателей, принимаемых равными 100% на отчетную дату. Отдельные статьи анализа выражаются в % от целого для определения удельного веса каждого показателя. Этот анализ включает анализ активов, капитала, денежного потока по видам деятельности.

2. Горизонтальный (динамичный) анализ, который подразумевает анализ данных в динамике, за несколько периодов.

Обычно эти виды анализа применяются вместе, так как дополняют друг друга.

3. Сравнительный анализ, который подразумевает анализ финансовой отчетности структурных подразделений, или же в сравнении с данными по таким же группам показателей у конкурентов или в целом по отрасли [7].

4. Трендовый анализ схож с горизонтальным, но его основное отличие заключается в том, что определенный период берется как эталон (тренд).

5. Факторный анализ, который подразумевает использование многомерного статистического анализа, где исследуются внутренние и внешние факторы, которые воздействуют на компанию.

6. Анализ коэффициентов (относительных показателей) является наиболее значимым и важным.

Анализ финансовых показателей проводится в следующей последовательности:

1. Описание цели анализа и его формата;
2. Предварительный обзор состояния компании;
3. Проверка имущественного и финансового состояния.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги, можно сказать, что детальный подход чаще всего может быть применен на этапе обоснования проекта. Этот подход дает возможность реализовать оценку лишь текущего состояния ресурсов компании, которые будут привлечены при реализации инноваций. Тут есть целый ряд минусов: нормативы, установленные в рамках конкретной инновации неприменимы в рамках других, в соответствии с данным подходом реализуется частная оценка готовности к инновации, а интегральная оценка не производится. Что касается диагностического подхода, посредством этого можно реализовать анализ всего предприятия и его структурных подразделений по отдельности. Он подходит в том случае, если есть четкие сроки оценки, а информации и специалистов для системного анализа нет. При диагностическом подходе применим SWOT-анализ, есть возможность определения сильных и слабых сторон потенциала компании [6].

Проведенный анализ дает возможность прийти к выводу, что качественная оценка инновационного потенциала реализуема в случае правильного подбора показателей, которые обеспечат возможность дать характеристику потенциала по целому ряду признаков. То есть требуется разработка метода оценки инновационного потенциала компании, в который бы входили те показатели, которые предоставляют данные о состоянии инновационного потенциала для обоснованного принятия соответствующих мер и решений.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шакирова, Д. М. Инновационный потенциал предприятия / Д.М.Шакирова, А.И. Хабибуллина //Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2020. – №. 5-1 (45). – С. 118-122.
2. Быстрова, Н.В. Инновационный потенциал предприятия: экономический аспект / Н. В.Быстрова, С. А.Цыплакова, А. А. Бушуева //Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – №. 1 (35). – С. 123-128.
3. Долгая, А.А. Эволюция системы управления организацией - к горизонтальным формам / А.А. Долгая // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2013. – № 1 (35). – С. 170-177.
4. Долгая, А.А. Понятие и модель системы управления организацией / А.А. Долгая // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2014. – № 38. – С. 44-53.
5. Долинская, А.Ю. Управление инновационным развитием предприятия на основе стратегий развития инновационного потенциала / А.Ю. Долинская //Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2019. – Т. 13. – №. 2. – С. 87-95.
6. Столяров, Д. Е. Современные методы оценки инновационного потенциала предприятий / Д. Е.Столяров, Г. С.Михеев, Н. М. Рындин //Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2018. – Т. 2. – №. 14. – С. 744-747.
7. Леонтьев Н. Я., Иванов А. А., Иванова Н. Д. Оценка инновационного развития как составляющая оценки конкурентоспособности предприятия /Н. Я.Леонтьев, А. А.Иванов, Н. Д. Иванова //Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – Т. 17. – №. 8 (479). – С. 1414-1427.
8. Лубошникова, А.А. Подходы к оценке инновационного потенциала /А. А.Лубошникова, Е. В. Мельникова //Инновации в химико-лесном комплексе: тенденции и перспективы развития. – 2019. – С. 63-65.

A.A. Maurenko, 4th year student,

e-mail: anya6368@gmail.com

Federal State Educational Institution of Higher Education "Kaliningrad State Technical University"

A company's market advantage is based on technology and products. As product life cycles and the time needed to develop new products continue to decrease, any enterprise that is not able to actively innovate in terms of business strategy, technology, management, products, and organization will not be able to maintain the gains achieved in a highly competitive environment, even if external conditions and internal resources will be fully utilized, leading to stagnation or even dismal failure. It can be said that in the era of the knowledge economy, the innovative ability of enterprises limits their sustainable development, and the ability for technological innovation, product innovation and management innovation of enterprises is a key factor in determining whether enterprises can develop sustainably in a highly competitive environment. The present article analyzes methods for assessing and indicators of innovative potential and formulates the proposals according to which the innovative potential of a company can be increased.

***Keywords:*** *Innovation, development, potential, enterprise, assessment*