

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

© 2013 Ю.В. Волкова, А.А. Моисеенко, Д.А. Моисеенко*

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, оценка инновационного потенциала.

Исследованы имеющиеся в научных трудах определения понятий инновации и инновационного потенциала, описаны задачи оценки инновационного потенциала, предложена методика его оценки.

Инновационность в современных условиях является важным фактором выживания предприятий. Если они своевременно не воспримут сигналы окружающей среды и немедленно не перестроят свою деятельность в соответствии с ними, то это угрожает им потерей конкурентоспособности.

Предприятия наряду с традиционной конкуренцией в масштабах производства должны учитывать сегодня новое измерение конкуренции - соревнование во времени. Успех предприятий определяется особо действенной комбинацией новых изделий и маркетинга. Гораздо большее значение, чем цена товара, имеют распознавание желаний клиента, сервисные услуги, послепродажная опека, высокая готовность к поставкам, учет особых пожеланий клиентов, поддержание широкого ассортимента, понимание роли качества и гарантий качества. Это требует переосмысления организационной структуры и методов управления предприятиями.

В развитии экономической системы существенную роль играет развитие инновационного потенциала. Понятие "инновационный потенциал" стало концептуальным отражением феномена инновационной деятельности¹.

Для определения рациональных размеров инновационного потенциала, который должна иметь эффективно функционирующая макроэкономическая система, а также для получения корректных оценок влияния инновационного потенциала на развитие национальной экономики необходимо иметь четкое определение.

В настоящее время вопросам формирования инновационного потенциала в экономической литературе уделяется достаточно

много внимания, однако существующая информация зачастую носит отрывочный и противоречивый характер и не имеет однозначной трактовки.

Так, в отдельных случаях инновационный потенциал отождествляется с научно-техническим потенциалом. Инновационный потенциал представляется как накопленное определенное количество информации о результатах научно-технических работ, изобретений, проектно-конструкторских разработок, образцов новой техники и продукции², или толкуется как система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса³, что значительно упрощает действительность, а также сужает сферу применения этой важной категории.

В определении инновационного потенциала как способности различных отраслей народного хозяйства производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка⁴, рассматриваемая категория привязана к конкретному уровню (народное хозяйство), что также сужает сферу ее применения. Кроме того, в данном случае из рассмотрения выпадают организационные инновации и инновации-услуги.

В этих и других определениях инновационного потенциала, как правило, раскрывается одна или несколько сущностных характеристик данного явления. В одном случае акцент переносится на институциональные структуры или средства формирования потенциала, в другом идет привязка к конкретному уровню (предприятие, национальная экономика и т.д.).

Такое определение, как инновационный потенциал, содержит неиспользованные,

* Волкова Юлия Валерьевна, кандидат экономических наук; Моисеенко Анна Александровна, аспирант; Моисеенко Денис Александрович, магистрант. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: volkovajuliy@rambler.ru.

скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов⁵, также свидетельствует о наличии неоднозначности в понимании сущности инновационного потенциала. Данное обстоятельство в значительной мере затрудняет разработку практических рекомендаций по формированию и эффективному использованию инновационного потенциала и, таким образом, негативно сказывается на конечных результатах инновационной деятельности.

Развитие инновационного потенциала организации может осуществляться только через развитие всех ее подразделений, а также всех элементов производственно-хозяйственной системы. Поэтому для оценки инновационного потенциала необходим тщательный анализ или диагностика внутренней среды организации⁶.

Внутренняя среда организации построена из элементов, образующих ее производственно-хозяйственную систему. Для удобства анализа эти элементы обычно группируют в следующие блоки:

- ♦ продуктовый (проектный) блок - направление деятельности организации и ее результаты в виде продуктов и услуг (проекты и программы);

- ♦ функциональный блок - преобразование ресурсов и управления в продукты и услуги в процессе трудовой деятельности сотрудников организации;

- ♦ ресурсный блок - комплекс материально-технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов предприятия;

- ♦ организационный блок - организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура;

- ♦ блок управления - общее руководство организации, система управления и стиль управления.

Оценка инновационного потенциала обычно производится по схеме:

Ресурс → Функция → Проект.

При этом под проектом имеется в виду выпуск и реализация нового продукта (услуги) или новое направление деятельности.

Задачи оценки инновационного потенциала организации могут быть поставлены в двух плоскостях:

- ♦ частная оценка готовности организации к реализации одного нового проекта;

- ♦ комплексная оценка текущего состояния организации относительно уже реализуемых проектов.

В соответствии с тем, каким образом ставится основная задача оценки инновационного потенциала, применяется одна из двух возможных методик оценки: детальная или диагностическая.

Детальный анализ проводится в основном на стадии обоснования инновации и подготовки проекта ее реализации и внедрения.

Схема оценки инновационного потенциала организации при детальном анализе внутренней среды следующая:

- ♦ дается описание нормативной модели состояния инновационного потенциала организации, т.е. четко устанавливаются те качественные и количественные требования к состоянию потенциала по всем блокам, которые обеспечивают достижение уже поставленной инновационной цели;

- ♦ устанавливается фактическое состояние инновационного потенциала по всем блокам и их компонентам;

- ♦ анализируется рассогласование нормативных и фактических значений параметров потенциала; выделяются сильные (соответствующие нормативу) и слабые (значительно расходящиеся с нормативом) стороны потенциала;

- ♦ составляется перечень работ по усилению слабых сторон организации.

Ограничение в сроках, отсутствие специалистов, способных проводить системный анализ, отсутствие информации об организации (особенно при анализе инновационного потенциала конкурентов) заставляют использовать диагностические подходы к оценке инновационного потенциала организации. Необходимо заметить, что проведение диагностического анализа требует определенных навыков и информационной базы. В качестве диагностических параметров используется доступная информация, характеризующая различные стороны деятельности компании (например, численность сотрудников, средний уровень заработной платы, производительность труда, себестоимость продукции, качество продукции и услуг и т.д.).

Схема диагностического анализа и оценки инновационного потенциала организации такова:

- ◆ оценка управляющих воздействий;
- ◆ оценка состояния внешней среды;
- ◆ ведение каталога диагностических параметров, характеризующих внешние проявления (политические, экономические, социальные, технологические);
- ◆ ведение каталога структурных параметров, характеризующих внутреннее состояние организации;
- ◆ установление взаимосвязи структурных и диагностических параметров системы;
- ◆ наблюдение диагностических параметров и обработка статистических данных;
- ◆ оценка структурных параметров;
- ◆ определение интегральной оценки потенциала организации.

Можно и самостоятельно оценить инновационный потенциал своей компании. Для оценки инновационного потенциала существуют специальные вопросники, в которых эксперты обычно проставляют свои оценки по 5-балльной шкале. Экспертный метод оцен-

ки инновационного потенциала, хотя и является достаточно субъективным, часто применяется и в российской, и в зарубежной практике⁷.

¹ Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. М., 2003. С. 90.

² Даныко М. Инновационный потенциал в промышленности Украины // Экономист. 2001. □ 10. С. 14-20.

³ Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. 2003. □ 2. С. 28-34.

⁴ Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика : толковый терминологический словарь / сост. В.А. Калашников ; под общ. ред. А.П. Дашкова. 4-е изд., испр. и доп. М., 2001. С. 103.

⁵ Кокурин Д.И. Указ. соч. С. 198.

⁶ Маркетинг инноваций. URL: <http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section3.html#3.2>.

⁷ Татарских Б.Я. Инновационный потенциал машиностроительных предприятий региона // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2012. □ 2 (88).

Поступила в редакцию 20.12.2012 г.