

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Костюкевич Е.Н., ст. преп.

*Белорусский национальный технический университет
Минск, Республика Беларусь*

В основе белорусской экономики лежит крупная, высококонцентрированная экспортная промышленность, которая во 2-й половине XX в. была развита в стране, изначально не богатой минерально-сырьевыми ресурсами. До недавнего времени доля экспорта производимой белорусской продукции превышала 80 % (рис.1). В свою очередь, функционирование этой промышленности обеспечивается импортом сырья и полуфабрикатов. Основным рынком сбыта для белорусской продукции является Россия, и как мы видим, политические или экономические проблемы в любой момент могут свернуть этот рынок для Беларуси. К примеру, в крупнейших индустриальных державах мира, как правило, внутренний рынок был и остается локомотивом экономического развития.



Рис. 1. Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции организациями промышленности Республики Беларусь

Если говорить о машиностроении, то продукция многих предприятий этого сектора промышленности уже успела стать брендом. И, тем не менее, за 2016 год потенциал отрасли выполнен всего на 3%, на нем в большей степени сказалась структурная перестройка экономики главного торгового партнера.

Любому промышленному предприятию необходимо повышать свою конкурентоспособность, развивать рыночную позицию, обеспечивать возможности для своего экономического роста. С этой целью предприятие должно постоянно совершенствовать состав и качество выпускаемой продукции, производить внедрение современных технологий и оборудования, улучшать организацию труда и т. п. На решение данных задач направлена инновационная деятельность предприятия, позволяющая использовать существующий и создаваемый научно-технический и интеллектуальный потенциал. Инновационный потенциал предприятия определяет возможности и глубину инновационных преобразований.

Рост конкурентоспособности экономики Беларуси, привлечение инвестиций и инновационное развитие должны стать основными стратегическими источниками промышленного роста, повышения качества жизни населения и развития страны в целом. Стратегия же в свою очередь задает долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, а также направления и механизмы поддержки инновационно активных предприятий.

Предприятия Республики Беларусь в настоящее время действуют в условиях становления экономики инновационного типа. Важным конкурентным преимуществом в таких условиях является их инновационная восприимчивость, которая определяет возможности своевременно реагировать на постоянные изменения внешней среды, внедрять новую продукцию и технологии. Такие возможности определяются инновационным потенциалом предприятия (ИПП). Чем выше уровень ИПП, тем успешнее предприятие способно преодолеть возможные кризисные ситуации, укрепить свои конкурентные позиции на рынке, обеспечить высокую прибыль в долгосрочной перспективе.

В теории формирования и оценки ИПП у различных авторов рассматриваются, как правило, несколько групп основных методик:

1-я группа основана на отдельных локальных показателях потенциала предприятия, характеризующих кадровые, финансовые, интел-

лектуальные, инфраструктурные ресурсы, материально-техническую базу и др. Они характеризуются простотой вычисления и возможностью их сравнения в динамике. Однако сами по себе показатели качественно разнородны, что усложняет адаптацию их к общей системе предприятия, и сужает возможности управленческого воздействия на ИПП;

2-я группа основана на показателях структуры инновационного потенциала, сгруппированных по различным признакам: по их экономическому содержанию на затратные, кадровые, результативные, показатели продолжительности создания и внедрения инноваций и другие. Данные методики дают возможность получения информации о сильных и слабых сторонах предприятия при формировании инновационного потенциала, но не позволяют оценить общий уровень инновационного потенциала и степень готовности предприятия к осуществлению того или иного инновационного проекта;

3-я группа методик, направлена на оценку структурных компонентов ИПП: ресурсный потенциал, производственный потенциал, экономический потенциал, инновационный потенциал, конкурентный потенциал, финансовый потенциал, управленческий потенциал, организационный потенциал, маркетинговый потенциал и др. и определение на этой основе интегрального показателя.

При оценке используется экспертный метод, который позволяет присваивать каждому компоненту соответствующий балл и далее вычислять интегральный показатель ИПП. Данным методикам свойственны преимущества предыдущей группы, так как они позволяют оценить степень формирования структурных компонентов ИПП. Кроме этого, они позволяют определить общий уровень ИПП и сформировать информационную базу для принятия управленческих решений в области инновационной деятельности.

Рассмотренные методики направлены на выявление и оценку, как правило, внутренних составляющих потенциала. При этом упускаются внешние (сопряженные) по отношению к субъекту управления составляющие, такие как конкурентная среда, законодательная база, инновационная инфраструктура, рынок материальных и информационных ресурсов, платежеспособный спрос потребителя инноваций, государственная поддержка, группы заинтересованных сторон (стейкхолдеры). Они способны быть резервом использования имею-

шегося инновационного потенциала и движущей силой к его формированию и реализации.

Таким образом, *инновационный потенциал* это совокупность имеющихся внешних источников и активов (материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических, информационных и иных), составляющих конкурентные преимущества, которые экономический субъект с учетом стадии его жизненного цикла и возможностей сложившегося технологического уклада, может использовать для ускорения прогрессивных изменений качественных характеристик своего развития и устойчивого воспроизводства инновационной деятельности.

Для проведения оценки состояния инновационного потенциала предприятия в соответствии с диагностическим подходом выделяют основные требования к формированию системы показателей:

- система показателей должна учитывать отраслевые особенности протекания инновационных процессов (научность технологических процессов), характеристики производственной системы (уровень трудоемкости производства), тип производства (массовый, крупносерийный, мелкосерийный, единичный), стадию развития организации (рост, зрелость, спад);

- в системе должны быть показатели, отражающие наличие и качество основных стратегически важных для предприятия ресурсов, задействованных в инновационной деятельности предприятия, т.е. отражать состояние воспроизводственной составляющей инновационного потенциала;

- в системе должны быть показатели, прямо или косвенно указывающие на результативность использования имеющихся ресурсов предприятия, задействованных в инновационной деятельности, т.е. отражать состояние производственной составляющей инновационного потенциала.

Особенностью инновационно активных предприятий является нарушение экономического равновесия в процессе реализации инновационного цикла, что приводит к появлению неравновесного состояния, обусловленного несоблюдением экономических пропорций между инновационной и производственной деятельностью, между долговыми обязательствами (или инвестициями) и прибылью компании, нарушением экономических соотношений между темпами прироста (или роста) ключевых показателей и т.п.

Необходимо учитывать, что инновационное предприятие в определенный плановый период, как правило, одновременно находится в режимах установившегося функционирования при выпуске серийной продукции и последовательного развития при освоении и выпуске инновационной продукции. Предприятие одновременно выполняет две главные функции: обеспечение платежеспособности за счет производства серийной продукции и роста добавленной стоимости капитала и продукции на основе инвестиций в развитие и инновационную деятельность.

В этих условиях при появлении нововведений возникают противоречия между инновационными изменениями и стремлением производства к устойчивости и целостности, что приводит к неравновесности системы.

Рациональные показатели системы должны соответствовать следующим соотношениям:

$$\Delta P_{\text{пр}} > \Delta M > \Delta P_r > \Delta N > \Delta S > \Delta Y > \Delta W > \Delta F,$$

где $\Delta P_{\text{пр}}$ – прирост прибыли от продаж; ΔM – прирост валовой (маржинальной) прибыли; ΔP_r – прирост (спад) чистой прибыли; ΔS – прирост себестоимости (затрат); ΔY – прирост управленческих расходов; ΔW – прирост оборотных средств; ΔF – прирост внеоборотных средств.

Создаваемый механизм управления инновационным потенциалом должен учитывать исходное состояние, возможности роста потенциала и сбалансированность взаимодействия локальных составляющих потенциалов.

Процесс управления инновационным потенциалом включает в себя процессы оценки существующего ИПП, его формирования и выбора адекватной стратегии реализации инновационного потенциала. Первый и второй направлены на накопление и непрерывное качественное и количественное развитие инновационных возможностей предприятия. Третий предусматривает выбор и осуществление мероприятий по оптимальному использованию сформированных инновационных ресурсов при максимально возможной результативности инновационной деятельности.

Литература

1. Мыслякова, Ю.Г. Формирование инновационной состоятельности промышленного предприятия / Ю.Г. Мыслякова, Р.С. Кислов // Креативная экономика. — 2016. — Том 10. — № 2. — С. 123-140.
2. Андрианов, Д.С. Сущность и структура инновационного потенциала предприятия / Д.С. Андрианов // Академия управления «ТИСБИ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www/tisbi.ru>.
3. Каляева, А.Г. Оценка инновационного потенциала предприятия как составляющая анализа его инвестиционной привлекательности//Universum: Экономика и юриспруденция: [электрон, научн. журн.]. — 2016. — № 1(22).