

**МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И
ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ**

Станкевич И.В., старший преподаватель,

Клименкова Д.Н.

*Белорусский государственный аграрный технический университет,
г. Минск, Беларусь*

Аннотация. Объективная оценка инновационного потенциала является необходимым этапом эффективного управления инновационной деятельностью предприятия. Определение уровня инновационного потенциала должно осуществляться как на заданный момент, так и в динамике, в целях дальнейшего его развития.

Ключевые слова: методика, Республика Беларусь, инновации, предприятие, инновационный потенциал.

Постановка проблемы. Аналитический обзор научных публикаций по проблеме оценки инновационного потенциала показал, что она недостаточно проработана, в том числе, на уровне предприятия. Считается целесообразным проанализировать имеющиеся методологические наработки по оценке инновационного потенциала и использовать их элементы в соответствующем виде для целей развития методов оценки инновационного потенциала предприятий.

Основные материалы исследования. В последнее время актуальность проблем оценки инновационного потенциала возросла и поэтому мы использовали основные источники для сбора информации: анализ текущего состояния, анализ методики и идентификация

основных проблем.

Под инновационным потенциалом предприятия понимается совокупность ресурсов и результатов инновационной деятельности, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой и внешней средой в определенных организационно-управленческих условиях для решения задач повышения конкурентоспособности предприятия.

Потенциал предприятия включает следующие элементы: финансовый, кадровый, научно-технический, производственно-технический, рыночный.

Рост возможностей, опирающихся на базовый ресурсный потенциал, возможен только при развитии всех элементов и наличии инновационной активности участников рынка.

Оценка инновационного потенциала предприятия включает изучение элементов производственной и хозяйственной структур. Однонаправленные элементы распределяются по блокам: продуктовый, функциональный, ресурсный, организационный, управленческий.

Методы изучения оценки инновационного потенциала выбираются согласно обозначенной цели. Для определения уровня потенциала применяют два метода: детальный и диагностический.

Детальный метод применяется на этапе аргументации инноваций и создания проекта. Метод трудоёмкий, но в результате собирается целостная информация о предприятии. Для проведения исследования создаётся модель анализируемых параметров. Она состоит из набора качественных и количественных нормативных показателей, которые обеспечат достижение целей и гарантируют развитие инновационных возможностей. На основе сравнения полученных данных определяются отстающие блоки, и разрабатывается программа модернизации. Метод основывается на системном анализе.

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в теории

финансового анализа необходимо сначала осуществить расчет нижеследующих:

1) Наличие собственных оборотных средств

Этот показатель вычисляется как разность собственных средств и основных средств и вложений (внеоборотных активов) по формуле:

$$E_c = I_c - F, \quad (1)$$

где E_c – наличие собственных оборотных средств;

I_c – источники собственных средств (итог разд. III баланса «Капитал и резервы»);

F – основные средства и вложения (итог разд. I баланса «Внеоборотные активы»).

2) Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат. Вычисляется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$E_T = E_c + K_T = (I_c + K_T) - F, \quad (2)$$

где E_T – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

K_T – долгосрочные кредиты и заемные средства (итог разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

3) Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат. Она рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$E_\Sigma = E_T + K_t = (I_c + K_T + K_t) - F, \quad (3)$$

где E_Σ – общая величина по основным источникам средств для формирования результатов и затрат;

Kt – краткосрочные кредиты и займы (итог разд. V баланса «Краткосрочные обязательства»).

Оценка инновационного потенциала с применением детального подхода позволяет предприятию оценить состояние собственной ресурсной базы для реализации нового проекта. Однако, данный подход обладает некоторыми недостатками:

- ограничены возможности для принятия других инновационных проектов, так как нормативные значения устанавливаются для конкретного нововведения;

- не ясна процедура установления нормативных параметров оценки, на которых базируется экспертная оценка;

- результатом данного анализа является частная оценка готовности предприятия к конкретному инновационному проекту, следовательно, интегральная оценка инновационного потенциала предприятия не определяется.

Диагностический метод применяется для анализа неполных характеристик показателей организации и подразделений. Используется при отсутствии: полных сведений о фирме, необходимого времени для оценки потенциала, профессионалов, владеющих методом системного анализа. Для диагностики определяются отдельные элементы, по которым даётся экспертное заключение об уровне инновационного потенциала. Для получения корректных результатов учитывается взаимозависимость параметров, отобранных для диагностики, с другими характеристиками. Такой подход способен оценить положение систем или элементов по одному диагностируемому показателю. При использовании диагностического метода различают:

- диагностируемые элементы – проблемные элементы структуры, требующие устранения сбоев и дефектов;

- диагностируемые параметры – внешнее проявление работы

системы, которое характеризует проблему.

Характеристика внутреннего состояния предприятия включает два структурных параметра: ресурсный и функциональный. Уровень износа, старения, запасов ресурсов и организационной структуры определяет ресурсный показатель, а степень эффективности работы - функциональный. Среди недостатков диагностического метода можно отметить значительный уровень субъективности и ограниченность используемого круга параметров оценки.

Выводы. Таким образом, инновационная активность – движущая сила эффективного развития современного предприятия. Влияет на продуктивность работы, способность гибко реагировать на экономические изменения рынка и стабильность развития фирмы в конкретных условиях. Способность организации к нововведениям определяется инновационным потенциалом. Грамотное управление этим процессом обеспечит создание конкретных преимуществ фирмы на рынке. Можно сказать, что, основным направлением формирования и реализации инновационного потенциала становится не только технологическое, но и измерения людьми, что обеспечивает долгосрочный успех и конкурентоспособность на рынке.

Список использованных источников

1. Брянцева Т.А. Методика оценки инновационного потенциала организации / Т.А. Брянцева // Проблемы современной экономики. – 2021. – № 4 (80). – С. 69-73.
2. Багаева А. И. Понятие и структура инновационного потенциала промышленного предприятия / А. И. Багаева // Актуальные вопросы управления региональными социально-экономическими системами. Сборник научных статей Международной научно-практической конференции. – Курск, 2024. – С. 44-46.