

Резниченко А. А., аспирант

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

reznichenko_alek@mail.ru

В статье рассмотрены критерии выбора направления инновационного развития. В качестве инструмента обеспечения реализации выбранного вектора изменений предложена методика оценки уровня использования потенциала инновационного развития, а также представлены подходы к оценке резервного капитала инновационного развития.

Ключевые слова: критерии выбора, направления инновационного развития, потенциал инновационного развития, резервный капитал.

Инновационный путь развития экономики России, заданный руководством страны, направлен на повышение национальной конкурентоспособности и укрепление позиций государства на международной арене. Инновационное развитие страны зависит от поступательности, равномерности развития ее подсистем – отдельных отраслей и предприятий. В связи с этим возрастает ответственность в принятии управленческих решений на каждом уровне системы менеджмента. Обеспечение инновационности развития организации – это одна из основных задач менеджмента в постиндустриальной экономике, где инновации и знания становятся движущей силой. Понятие «инновационное развитие» можно осознать с помощью термина «прогресс», охватывающего все направления развития, для которых характерен переход от низшего к высшему, от менее совершенного к более совершенному [3]. Кроме того, есть точки зрения, которые не принимают развития без инноваций [1, с. 13]. Однако развитие может осуществляться в разных направлениях, любое изменение во времени можно считать развитием. Целесообразность рассмотрения термина «инновационное развитие» как раз и видится через понятие прогрессивности. Иными словами, инновационное развитие – это рациональное изменение позиции или показателей деятельности организации, основанное на внедрении прогрессивных идей. Исходя из данного определения, можно сделать вывод, что обоснование выбора направления инновационного развития является одной из важнейших задач, решение которой требует четкого понимания всего комплекса макро- и микроэкономических аспектов. Какой бы метод принятия решения ни был использован для выбора в данном случае, решающее значение имеют критерии оценки, от правильности определения которых зависят все характеристики инновационного цикла и его результативность. На основе анализа ряда источников нами в данной статье предлагаются следующие критерии выбора направления инновационного развития предприятия:

1. Размер инвестиций в реализацию инновации. Значимость данного критерия определяется

необходимостью отвлечения части средств компании или привлечения кредитных ресурсов. Экономическое положение компании, исходя из данного критерия, может позволять реализовывать не все инновации.

2. Потребная длительность воплощения инновационной идеи в продукт (процесс, технологию). Стоимость инвестиций и длительность их освоения, как правило, взаимосвязанные параметры. Но однозначно считать, что одно определяет другое, нельзя. Значимость данного критерия определяется необходимостью долговременного отвлечения и обеспечения концентрации ряда ресурсов (управленческих, кадровых, финансовых, интеллектуальных и пр.). Длительность воплощения идеи тесно связана с риском возникновения ошибок. Чем длиннее инвестиционно-креативный цикл инновации, тем выше вероятность разнообразных просчетов, которые, как правило, связаны с неверным предвидением развития рыночной ситуации. Большинство прогнозов опираются на развитие инновационных условий, сложившихся в текущем и прошлом моментах времени, отсюда точность прогноза ускоренно убывает по мере увеличения длины горизонта планирования. Длительность инвестиционно-креативного цикла как критерий оценки инновационных проектов важна еще и с позиции первенства выхода на рынок, приобретения конкурентных преимуществ. Ситуация, в которой конкуренты постоянно опережают предприятие в моменте появления инновации, приводит к перманентному отставанию рыночных, а затем и финансово-экономических показателей предприятия, или, другими словами, к стереотипному развитию.

3. Ожидаемый совокупный доход (прибыль) в период рыночного цикла. Данный критерий является наиболее трудно оцениваемой величиной, поэтому должен основываться на глубоких маркетинговых исследованиях с привлечением взаимодополняющих источников информации. Прибыльность любого инновационного проекта в сфере создания продуктов, например, зависит от периода существования спроса на товар, от барьеров вступления и выхода из отрасли (рынка) для конкурентов, от затрат на переключение для по-

купателей, от ценности инновационного продукта для конечных потребителей.

4. Наличие устойчивой инновационной ценности в инновационной идее и варианте ее реализации. Инновация, основанная на новой ценности, позволяет совершить «революционный скачок». Предлагая данный критерий, мы отталкиваемся от идеи «голубого океана», предложенной Ким Чаном и Р. Моборном [2]. Стратегия голубого океана предполагает совершение значимых стратегических шагов, приводящих предприятия к созданию новых рынков, новых товарных категорий, новых процессов и моделей бизнеса за счет создания такой ценности, которая не используется в текущей конкурентной борьбе. Стратегия «голубого океана» противопоставляется стратегии «красного (алого) океана», то есть существующим рынкам, на которых ведется интенсивная конкурентная борьба за ограниченное число потребителей с использованием ограниченного набора стереотипных ценностей. Таким образом, инновационные ценности позволяют охватить тех, кто является «непотребителями» текущих ценностей в настоящий момент, либо создать у нынешних потребителей ценности иное представление об их значимости и приоритетности. В любом случае инновационные ценности приводят к созданию устойчивых конкурентных преимуществ.

Не менее важной задачей менеджмента является обеспечение реализации выбранного направления инновационного развития. Не вызывает сомнения факт, что все внутренние параметры инновационного процесса являются управляемыми. Для обеспечения его нормального протекания необходимо укреплять потенциал инновационного развития организации, а также повышать уровень его использования. Потенциал инновационного развития в этом случае понимается как совокупность имеющихся у предприятия ресурсов, позволяющих достигать цели инновационного развития, которые могут носить экономический, политический, социальный, экологический характер. Данный вид потенциала отражает степень готовности предприятия к созданию и использованию новшества. Подчеркнем, что инновационное развитие не всегда в своей основе имеет результат, связанный с повышением прибыли или укреплением рыночного положения компании. Оно может быть направлено на достижение неэкономических эффектов. Но, поскольку основной целью коммерческой организации является преувеличение капитала, повышение доходности и получение прибыли, то акцент следует делать на экономические оценки. Применительно к категории «инновационное развитие» мы полагаем более корректным оценивать не сам потенциал, а степень его использования. При этом использование потенциала инновационного развития нами рекомендуется определять как отклонение от

максимальных возможностей компании в области инновационного развития, выделяя разнообразные показатели, сгруппированные по принадлежности к функциональным блокам деятельности компании. Содержательно структуру потенциала инновационного развития можно представить, как взаимосвязь трех компонентов: функционального, обеспечивающего; управленческого.

Предлагаемый для оценки экспертный метод дает возможность выставления оценок по пятибалльной шкале: 1 балл – худший показатель потенциала инновационного развития (ПИР) среди конкурентов; 2 балла – уровень показатель ПИР хуже среднего; 3 балла – средний уровень показателя ПИР; 4 балла – уровень показателя ПИР лучше среднего; 5 баллов – лучший показатель ПИР среди конкурентов. Оценка уровня использования потенциала инновационного развития ($УИП_{ИР}$) осуществляется на основе определения отклонения полученных фактических оценок потенциала и составляющих его компонентов от максимальной оценки, что показано на примере (табл. 1).

Отметим, что, на наш взгляд, более корректно давать оценки инновационного развития в экономически определенных единицах измерения, например, в рублях. В этом смысле $УИП_{ИР}$ определяет тот резервный инновационный капитал, который недополучен предприятием в результате недоиспользования резервов инновационного развития. Резервный капитал инновационного развития ($РК_{ИР}$) может быть определен на основе уровня использования потенциала инновационного развития по следующей формуле:

$$РК_{ИР} = В_{ИР} \cdot \frac{100 - УИП_{ИР}}{УИП_{ИР}}, \quad (1)$$

где $В_{ИР}$ – часть выручки, относимая на инновации (определяется экспертным путем); $УИП_{ИР}$ – уровень использования потенциала ИР.

Для ОАО «КФ «Белогорье» доля выручки, отнесенной на инновации, за отчетный период составила 4,5% или 37 000 тыс.руб. Таким образом, $РК_{ИР}$ для данного предприятия составил 15857 тыс.руб.

Следует отметить, что потенциал инновационного развития является основой накопления инновационного капитала организации, к которому, на наш взгляд, нужно относить: 1) часть капитала, образованного за счет использования инноваций, 2) часть будущего капитала от нереализованных, находящихся в разработке инноваций или имеющихся в виде невысказанных пока работниками идей; 3) часть капитала от недоиспользования потенциала инновационного развития, который выражается в показателях $РК_{ИР}$ и $РКБ_{ИР}$.

Таблица 1

Оценка использования потенциала инновационного развития ОАО «КФ «БЕЛОГОРЬЕ»

Компонент потенциала ИР	Показатель	Значение ОАО «КФ «Белогорье»	Значение ОАО «Брянконфри»	Отклонение
Функциональный (технологические инновации)	Среднее время от момента осознания потребности в инновации до ее коммерциализации	4	5	-1
	Соответствие рыночного цикла инновации жизненному циклу спроса	3	5	-2
	Доля продукции, выпускаемой от 0,5 года до 2 лет в общем объеме выпуска*	5	4	1
	Скорость восприятия новинки покупателями	3	4	-1
	Масштаб приобретенных новых технологий	2	3	-1
Функциональный (организационные инновации)	Доля эффекта от реорганизаций в выручке предприятия	4	4	0
	Уровень эффективности программ развития персонала	3	2	1
	Совершенство системы контроля качества	4	4	0
	Степень использования методов управления, основанных на информационных технологиях	4	4	0
	Эффективность использования аутсорсинга	2	3	-1
	Новизна корпоративной стратегии	2	3	-1
	Современность системы логистики и поставок	2	4	-2
Функциональный (маркетинговые инновации)	Узнаваемость бренда	4	5	-1
	Вклад маркетинговых инноваций в общий результат инновационной деятельности	4	4	0
	Доля освоенных в течение года новых рынков в общем числе имеющихся рынков	5	4	1
	Новизна приемов продвижения продукции	3	4	-1
	Количество новых рынков сбыта и покупателей	4	4	0
	Новизна концепции презентации продуктов (в т.ч. упаковки и дизайна)	3	5	-2
	Новизна используемой ценовой стратегии	3	4	-1
Обеспечивающий	Наличие и величина фондов на инновационное развитие	4	4	0
	Совокупность средств труда для осуществления инновационного развития	4	3	1
	Обеспеченность кадрами необходимой для инновационного развития квалификации	4	3	1
	Доля затрат на обучение персонала в выручке предприятия	2	3	-1
	Обеспеченность инновационного развития собственными средствами	4	3	1
	Возможность и стоимость привлечения кредитных средств для инновационного развития	4	3	1
	Наличие системы стимулирования за целесообразные инновации	3	2	1
	Доля выполняемых в срок планов инновационного развития	4	4	0
Управленческий	Доля планов инновационного развития с верными оценками ожидаемых доходов	4	4	0
	Доля затрат на инновации в выручке предприятия	3	4	-1
	Доля удачных проектов инновационного развития	4	4	0
	ИТОГО	104	112	
Максимальная оценка		150	150	-
Уровень использования потенциала инновационного развития ($УИП_{ИР}$)		70%	75%	-5%

*В данном показателе учтена специфика пищевой отрасли промышленности

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бовин, А.А. Управление инновациями в организации [Текст] / А.А. Бовин. – М.: Омега, 2006. – 415 с.

2. Чан, Ким У. Стратегия голубого океана: как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов [Текст]: пер. с англ.

/Ким У. Чан, Р. Моборн. - М.: НИРО, 2008. - 254 с. - ISBN 978-5-98293-086-6.

3. Экономика. Словари и энциклопедии – [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/6785>. – Загл. с экрана.