

Шамина Любовь Константиновна

[АУДИТ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ](#)

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2010/1-1/25.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

[Альманах современной науки и образования](#)

Тамбов: Грамота, 2010. № 1 (32): в 2-х ч. Ч. I. С. 71-72. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2010/1-1/

[© Издательство "Грамота"](#)

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

УДК 658

*Любовь Константиновна Шамина**Санкт-Петербургский государственный университет низкотемпературных и пищевых технологий*АУДИТ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ[©]

Трактовка термина «инновационный потенциал» предприятия различна, одни авторы делают упор на ресурсное обеспечение инновационных проектов, финансово-экономические и организационно-технические аспекты деятельности фирмы, другие - во главу угла ставят корпоративный дух, политику предприятия по отношению к нововведениям. Анализ научных источников позволил выделить следующие подходы к понятию инновационный потенциал [1]:

1. Ресурсный подход. Инновационный потенциал рассматривается как совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности на предприятии.

2. Результативный подход. Инновационный потенциал рассматривается и определяется как способность предприятия использовать имеющиеся ресурсы для создания инновационного продукта, под которым следует понимать продуктовые, рыночные, процессные и другие виды инноваций.

3. Комплексный подход, объединяющий ресурсный подход (способность осуществлять инновационную деятельность) и результативный подход (готовность предприятия к восприятию инноваций).

Но подавляющее большинство авторов выделяет процесс реализации инновационных инициатив и выхода новаций на рынок как важнейший и отличительную черту именно инновационного потенциала в отличие, например, от научно-технического потенциала. Тем самым подчеркивается, что инновационный потенциал, его высокий уровень - есть средство достижения прибыли, причем не экстенсивными, а интенсивными методами.

Уровень инновационного потенциала предприятия зависит от соотношения основных составляющих инновационного потенциала и включает исследование таких факторов, как: наличие ресурсов для инновационной деятельности, а также их распределение в организации; способность реагировать на новаторские действия конкурентов и принимать во внимание тенденции развития отраслей, где она функционирует; способность менеджмента понимать и предвидеть направления развития НТР; структурные и социокультурные особенности предприятия, влияющие на характер предпринимательского поведения; способность руководства принимать решения по реализации предпринимательских инициатив [2, с. 97].

Тот же источник [Там же, с. 97-103] вводит понятие инновационного аудита предприятия. Инновационный аудит связанных с нововведениями ресурсов и их распределением в корпоративной системе включает анализ объемов финансирования НИОКР в абсолютном измерении, а также оценку по таким параметрам, как: доля расходов на НИОКР в объеме продаж, соотношение со средними показателями затрат на НИОКР по группе основных конкурентов, уровень расходов на исследования и разработки, а также в целом на инновационную деятельность по сравнению с главным конкурентом. Не менее важным является концентрация в фирме знаний и навыков научного и инженерного персонала, наличие специалистов по маркетингу, а также сосредоточение технологических компетенций в хозяйственных подразделениях. Для осуществления инноваций на уровне хозяйственной единицы принципиальной является привязка НИОКР к существующим продуктовым линиям и к рыночной фокусировке, к политике развития новых продуктовых групп. На корпоративном уровне важно проведение фундаментальных исследований, поддержка корпоративными НИОКР как основных линий бизнеса, так и инициирование новых видов бизнеса. Блок параметров, связанных с конкурентной средой, предполагает наличие действенной системы деловой разведки. Инновационный потенциал непосредственно зависит от эффективности анализа и прогноза инновационных стратегий конкурентов, от формулирования сценариев эволюции отрасли и взаимодействия отраслей, в которых развивается фирма, а также от выявления благоприятных внутрифирменных факторов или, наоборот, факторов, препятствующих инновационному развитию. В качестве отдельного блока в системе инновационного аудита выделяют технологическую среду фирмы. На уровне хозяйственного подразделения это - выявление перспективных технологий и потенциальных технологических прорывов в конкретных отраслях. На общекорпоративном уровне задача переводится в плоскость межотраслевых технологических прогнозов. Методология анализа технологических траекторий включает кривые появления и развития новых технологий, формирование компетенций, поддерживающих или, наоборот, разрушающих существующие технологии. При оценке структурного и социокультурного потенциала для нововведений на уровне хозяйственного подразделения рассматриваются функциональные механизмы управления НИОКР, каналы передачи технологий из НИОКР в опытное производство, интеграция различных функциональных групп (НИОКР, производство, маркетинг, послепродажное обслуживание) в процессе создания новых продуктов, принципы финансирования незапланированных инициатив, выявления новых идей сотрудников фирмы и поощрения их новаторского потенциала, а также формулирование базовых ценностей и критериев успеха бизнеса.

На корпоративном уровне - это также механизмы передачи технологий между подразделениями, критерии определения технологических прорывов на стыках отраслей и согласование интересов разных бизнес-единиц (стратегических хозяйственных центров или хозяйственно автономных подразделений), системы поддержки внутрифирменных венчурных подразделений, финансирование незапланированных межфункциональных творческих инициатив и стимулирование внутрифирменного предпринимательства [2, с. 98].

Последней характеристикой (по перечислению, но не по важности) является способность высшего руководства четко и адекватно формулировать стратегию развития, оценивать важность новых инициатив и их соотношение с ключевыми сферами компетенции фирмы, выявлять лидеров-новаторов внутри организации и поддерживать их усилия. Исключительно важной задачей (и соответствующей оценкой инновационного аудита) выступает взаимопонимание и взаимодействие между менеджерами среднего и высшего звена управления. При этом учитывается, что для первых приоритетными являются определение корпоративных систем реализации нововведений, а также выявление «чемпионов», способных находить новые источники технологических продуктовых прорывов вне основного поля зрения корпорации; для вторых - выбор направлений инновационного развития в стратегии компании [Там же, с. 98-99].

Представленная аналитическая конструкция включает в себя количественные оценки и результаты качественного анализа. Целый ряд перечисленных показателей поддается формализации и количественному измерению (например, наличие ресурсов для инновационной деятельности, а также их распределение в организации, структурные особенности предприятия), такие показатели как способность менеджмента предвидеть и принимать решения или социокультурные особенности предприятия формализовать не представляется возможным.

Однако сами ее авторы отмечают, что применение инновационного аудита в представленном виде на практике наталкивается на значительные сложности. Прежде всего, выделяются проблемы организации сбора и анализа информации о нововведениях и соответствующих им инвестициях, отличного от стандартных процедур анализа хозяйственной деятельности.

Для развития методологии интенсификации инновационного развития предприятия и определения уровня способности предприятия осуществлять инновационный процесс необходимо уточнить и развить имеющуюся методологическую базу исследования инновационного потенциала предприятия, формализовать до некоторой степени расчет его уровня, тем самым, делая возможным дальнейшее развитие методики аудита инновационного потенциала предприятия. Причем наиболее целесообразным является количественная оценка инновационного потенциала по трем направлениям: необходимо оценить научный потенциал предприятия, способность воспринимать инновации и эффективность инноваций.

Список литературы

1. Горшков Р. К. Формирование инновационного потенциала предприятия: ресурсный подход // Проблемы современной экономики. 2004. № 4 (12).
2. *Инновационная экономика*. 2-е изд., испр. и доп. М.: Наука, 2004. 352 с.
3. Шамина Л. К. Инновационный потенциал предприятия // Инновации. 2007. № 9 (107). С. 58-60.