

**ПОДХОДЫ К КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

Рассматривается понятие инновационного потенциала организации в его различных аспектах во взаимосвязи с технологиями, ресурсами, интеллектуальными активами, а также возможностью его оценки для определения эффективности инновационной деятельности организации и использования данных резервов как точек роста. Анализируются подходы и имеющиеся методики оценки потенциала организации. Показаны критерии определения потенциала организации.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, эффективность инновационной деятельности, точка роста, критерии эффективности инновационной деятельности, инновационная культура, инновационный климат организации.

S.N. Kuzmina

**APPROACHES TO INTEGRATED ASSESSMENT
OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF ORGANIZATION**

This article discusses the concept of innovation capacity of organization, its aspects related to technologies, resources, intellectual assets and possibility of assessing the innovation capacity to determine efficiency of organization's innovational activities and using these reserves as growth points. The author analyzes the existing approaches and techniques of assessing organization's capacity, and proposes criteria for determining organization's innovation capacity.

Keywords: innovation, innovation capacity, efficiency of innovational activities, growth point, innovation efficiency criteria, innovational culture, innovation climate of organization.

Сокращение жизненного цикла продукта, растущие потребности рынка и потребителей заставляют производителей приспосабливаться к изменяющейся конъюнктуре. Вместе с тем задача модернизации экономики России, использование ее интеллектуальных ресурсов для роста и перспектив развития до сих пор остается нерешенной, требует внимания и исследования.

Проблема связана с отсутствием комплексных исследований, методологических разработок и концептуальных подходов к оценке инновационного потенциала и эффективности его использования, поэтому исследование потенциала организации является актуальной задачей. Одним из конкурентных преимуществ организации является наличие у нее определенного задела — потенциала, который позволяет давать рост при определенных параметрах. Достаточно большое количество изысканий посвящено именно оценке потенциала организации. Вместе с тем в экономической литературе имеется некоторая однобокость, когда авторы рассматривают, например, только наличие инновационного потенциала и пытаются определить возможные методы его оценки.

Что представляет собой понятие потенциала? По нашему мнению, под потенциалом можно подразумевать наличие определенных заделов организации, которые, при необходимости, возможно развивать, инвес-

тировать и получать точки роста. Таким образом, по нашему мнению, следует различать потенциал ресурсный, финансовый, организационный, технологический, интеллектуальный, инновационный и т.д.

Под ресурсным потенциалом по нашему мнению следует понимать наличие у организации определенных ресурсов, например, человеческих, материальных, которые возможно использовать для стратегии «прорыва». К этому типу можно отнести наличие в организации сформированного кадрового резерва.

Понятие финансового потенциала достаточно понятно — наличие собственных финансовых ресурсов, позволяющих вкладывать в новые направления бизнеса, производить расширение деятельности компании и т.д. Организационный потенциал связан, прежде всего, с организационной структурой, особенностями взаимодействия структурных подразделений, наличием дочерних предприятий, региональной и дилерской сети, филиалов.

Технологический — позволяет иметь конкурентное преимущество в области производства продукта, оптимизировать ее себестоимость, внедрять новые технологии производства.

Интеллектуальный потенциал представляет собой наличие нематериальных активов организации, новаторов как генераторов идей, научных школ, направлений, а также партнерские взаимодействия с научно-исследовательскими институтами и структурами [1].

Инновационный потенциал тесно связан с интеллектуальным, представляет собой возможность организации генерировать новации включать появляющиеся нововведения в свою деятельность, имеющиеся бизнес-процессы. Действительно, всевозможные потенциалы как «точки роста» присутствуют в организации, более-менее выражены в зависимости от ее характерных особенностей.

Имеющиеся сегодня методики оценки потенциала достаточно подробны, однако, имеются сложности при комплексной оценке имеющегося потенциала организации, оценки его вклада в стоимость бизнеса.

В свое время понятие инновационного потенциала было предложено исследователем К. Фрименом, который полагал, что нововведения представляют собой систему установленных мероприятий по разработке, освоению, использованию в производстве и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала, который и является основой новшеств [6].

Таким образом, к инновационному потенциалу организации можно отнести имеющиеся (или предполагаемые) ресурсы, причем обязательным условием является наличие инфраструктуры, осуществляющей организационное, информационное обеспечение инновационной деятельности. Это позволяет достигать поставленных целей в области бизнес-процессов реализуемой инновационной деятельности, получения новых продуктов и услуг, что позволит оценивать общий потенциал организации, который будет включать оценку вышеперечисленных отдельных компонентов. Соответственно, наличие потенциала организации дает конкурентные преимущества, позволяющие организации позиционировать себя как успешную, конкурентоспособную компанию инновационного развития.

В условиях жесткой конкуренции, необходимости серьезных вложений в поддержание достигнутых результатов деятельности можно отметить различные инструменты, которые позволяют организациям идти вперед. Прежде всего, следует отметить концепцию кайдзен и принципы всеобщего управления качеством (соответственно наличие сертифицированной системы менеджмента качества — это серьезное конкурентное

преимущество). Также достаточно известна концепция реинжиниринга, отдельно выделяют аутсорсинг и аутстаффинг. Конечно, на практике имеется некое смешение, связанное с особенностями деятельности организации и ее потребностями. Тем не менее, следует отметить, что важнейшими задачами нововведений в области услуг и нематериальных продуктов следует выделить следующие:

- ориентация на потребителя с целью обеспечения соответствующего качества продуктов (услуг) и бизнес-процессов в целом;
- оптимальная эффективность использования имеющихся ресурсов: зданий, оборудования, технических средств, программных продуктов и т.д.
- использовать более совершенное оборудование, технологии предоставления услуг, производства продуктов, обеспечения бизнес-процессов;
- совершенствовать основные бизнес-процессы организации, управление ими;
- создание условий для обеспечения рентабельности основных бизнес-процессов организации.

Для оценки инновационного потенциала необходим тщательный анализ или диагностика внутренней среды организации, которая состоит из элементов, образующих ее производственно-хозяйственную систему. В качестве инструмента анализа может использоваться технико-экономическое обоснование научно-исследовательских проектов, опытно-технологических работ и отдельных заданий, а также научно-технических программ в целом, и является документом, на основании которого определяется не только целесообразность финансирования деятельности научных и производственных коллективов в области создания научно-технической продукции, но и оценивается непосредственная деятельность в области инноваций.

Неоднократно проводимые исследования позволяют считать, что в обществе по-разному понимается сущность инноваций. Так, ВЦИОМ был проведен всероссийский опрос с целью определения общественного мнения относительно сущности понятия «инновация» [7]. Было опрошено 1 600 чел. в 153 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Результаты проведенного исследования представлены в таблице.

Мнения респондентов относительно сущности понятия «инновация»

Термины	Всего опрошенных, %	В том числе, имеющих незаконченное высшее (не менее 3-х курсов вуза), и высшее образование
Нововведения (абстрактные)	27	38
Внедрение современных технологий	15	24
Использование достижений науки и техники (научно-технический прогресс)	3	5
Инвестиции (вложение и привлечение денег)	1	3
Социальные изменения (существующего порядка, изменения в жизни)	1	1
Нововведения (конкретные)	1	1
Другое	1	0
Затрудняюсь ответить	53	30

Как видно из данной таблицы, основная часть респондентов — 53% и 30% не может ответить о значении этого термина, другая достаточно значительная часть считает, что это нововведения и внедрение современных технологий, что достаточно близко к толкованию данного определения.

При всей сложности оценки ожидаемых результатов от разработки и внедрения технических новшеств, особенно на начальных стадиях жизненного цикла, необходимы управленческие решения, которые позволили бы избегать ошибок при принятии решений, сводить до минимума отклонения фактических результатов от планируемых. Для этого научный персонал, специалисты предприятий должны иметь достаточную информацию и методическую базу для научного и технико-экономического обоснования принимаемых решений в области инноваций.

Официально утвержденная в 1977 г. «Методика определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений» при наличии ряда положений, которые не потеряли актуальности в настоящее время, содержит и такие, использование которых уже не отвечает современным требованиям экономического управления в силу произошедших изменений [3; 5]. Это относится, в первую очередь, к нецелесообразности использования в числе главного показателя годового экономического эффекта. Существенные изменения основных показателей не только в период освоения нового продукта, но и в процессе серийного изготовления требует учета результатов за весь период эксплуатации научно-технических проектов. Для современного управления инновационной деятельностью на всех уровнях требуется также применение более дифференцированного подхода к расчету цен на всех этапах жизненного цикла изделия, учету риска при определении социально-экономической эффективности, оценки результатов государственной финансовой поддержки, унификации выходной информации и др.

Настоящая методика содержит методические и организационные рекомендации по определению социально-экономической эффективности разрабатываемых и внедряемых нововведений, а также сформулированы единые требования к системе показателей и методам их определения; даются рекомендации по определению уровня качества, расчету конкурентоспособных цен, учету риска и неопределенности. На примерах расчетов конкретизируются методы определения основных показателей. Особенностью данных положений по сравнению с официальной методикой 1997 г. является то, что результаты и затраты оцениваются не за год, а за определенный промежуток времени. Основные положения соответствуют методам экономического обоснования принятия решений, используемых за рубежом, и могут применяться для обоснования разработок.

Таким образом, можно использовать эти подходы как принципиальные положения, позволяющие в дальнейшем совершенствовать процесс определения потенциала организации.

Методика в целом интересна вследствие того, что устанавливается единая система показателей, методов и правил для принятия решения о целесообразности разработки и дальнейшего внедрения результатов проекта. Так же это справедливо для выбора наилучшего из возможных вариантов для включения в государственные программы, оценку ожидаемых и фактических результатов реализации проектов; проведения экспертизы при принятии решения о государственной финансовой поддержке проекта; формирования ценовой политики для реализации производимой продукции (работ, услуг); обобщения результатов научно-технических усовершенствований на всех уровнях управления; оценки фактических результатов труда участников разработки и внедрения проектов.

Данная методика может использоваться также на стадии принятия решения о начале работ, финансовой поддержки со стороны государства. В таком случае по каждому проекту необходимо иметь анализ внутрен-

них рынков сбыта, оценку возможностей реализации результатов за рубежом, данные о сроках появления новых научных и технических решений, стоимостные и качественные показатели аналогичной продукции основных конкурентов.

Еще одним аспектом использования данной методики является то, что при расчетах социально-экономической эффективности проектов должно быть обеспечено условие так называемого «равного эффекта», для чего оцениваются такие параметры, как обеспечение социальных стандартов, экологических норм; учет всех сопутствующих позитивных (и негативных) качественных, социальных, экологических, внешнеэкономических условий в сопряженных сферах производства и эксплуатации; учет неравноценности затрат и результатов в различные моменты времени и, в связи с этим, приведение их к единому моменту времени; соизмерение мировых и внутренних цен на материалы, а также учет разницы в оплате труда при оценке внешнеторговой деятельности.

Разрабатываемые проекты могут обеспечивать одинаковые размеры доходов, но при этом инвестиции для их реализации будут различны. Поэтому рассчитывается относительный показатель эффективности (доходности), характеризующий экономию, приходящуюся на один рубль вложений. Индекс доходности (ИД) рассчитывается по формуле [2, с. 314–336; 5]:

$$ИД = \frac{1}{\sum_{i=1}^t K_{ti}} \sum_{i=1}^t (P_{ti} - Z'_{ti}) \frac{1}{(1 + E)^{ti - tp}},$$

где *ИД* — индекс доходности, эффект, приходящийся на единицу инвестиций; P_{ti} — ожидаемый приток средств за *i*-й шаг расчета, р.; Z'_{ti} — затраты на реализацию проекта без единовременных затрат и капитальных вложений за 1-й шаг расчета, р.; *ti* и *tp* — порядковый номер соответственно 1-го шага расчета и расчетного года.

Если $ИД > E$, то это означает, что доходность (рентабельность) проекта превышает заранее выбранный норматив, проект устойчив, если он превышает 1,2. Индекс доходности, близкий к величине *E*, свидетельствует о невысокой устойчивости проекта к возможным колебаниям доходов и расходов, постановка на производство такой продукции сомнительна. Для оценки устойчивости проекта определяется внутренняя норма доходности (ВНД). Она представляет собой такую ставку дисконта, при которой обеспечивается равенство стоимости ожидаемых денежных оттоков и ожидаемых денежных притоков по каждому году расчетного периода. Если $ВНД > E$, будет иметь место ЧДД, проект эффективен, если $ВНД < E$, проект неэффективен.

В случаях, когда сравнение альтернативных проектов по ЧДД и ВНД приводит к противоположным результатам, предпочтение отдается проекту с большим показателем ЧДД. Показатель постоянной нормы дисконта — величина субъективная, поэтому при анализе и отборе проектов целесообразно определять величину ЧДД при нескольких ставках дисконта [5].

Рассмотрев особенности методики, следует заметить ее направленность именно на оценку деятельности организации с точки зрения государственных интересов, учета, прежде всего, социально-экономических факторов, бюджетной эффективности и т.д. Тем не менее, для рыночных условий хозяйствования, можно использовать как методику оценки деятельности компании, а также формирования инновационной инфраструктуры организации с целью обеспечения ее развития на основе интеллектуального потенциала [4, с. 72–78].

Таким образом, отдельные положения методики возможно использовать с целью оценки эффективности реализуемых проектов, продуктов, услуг и оценки потенциала организации. Тем не менее, следует рассмотреть иные возможные подходы оценки инновационного потенциала организации, что позволит использовать его в дальнейшем как задел конкурентного преимущества организации.

В экономической практике существует множество различных систем и критериев для оценки инновационного потенциала.

Еще одно важное концептуальное замечание — внедрение и использование инноваций невозможно без взаимодействия всех экономических рычагов и стимулов, способов их использования, экономических методов управления. Только в случае наличия эффекта синергизма, объединения усилий организационных, ресурсных, человеческих может быть достигнут эффект, позволяющий характеризовать организацию как инновационную, способную использовать свой потенциал для непрерывного развития.

Список использованной литературы

1. Азгалдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: учеб. пособие. Изд-во: РИО МАОК, 2006. — 400 с.
2. Добровольский Е. Бюджетирование шаг за шагом / Е. Добровольский, В. Карабанов, П. Боровков. — 2-е изд., доп. СПб.: Питер, 2011. — 480 с.
3. Зайцев Б. Определение эффективности технических новшеств / Вопросы экономики. — 1977. — № 10. — С. 23–25.
4. Кузьмина С.Н. Формирование инфраструктуры организации с целью обеспечения ее инновационного развития. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. — 112 с.
5. Методика (основные положения) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений / Экономическая газета. — 1977. — № 10. — С. 2.
6. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London, Pinter Publishers, 1987. P. 1–5.
7. URL: www.wciom.ru.

Referenses

1. Azgal'dov G.G., Karpova N.N. Otsenka stoimosti intellektual'noi sobstvennosti i nematerial'nykh aktivov: ucheb. posobie. Izd-vo: RIO MAOK, 2006. — 400 s.
2. Dobrovol'skii E. Byudzhetirovanie shag za shagom / E. Dobrovol'skii, V. Karabanov, P. Borovkov. — 2-e izd., dop. SPb.: Piter, 2011. — 480 s.
3. Zaitsev B. Opredelenie effektivnosti tekhnicheskikh novshestv / Voprosy ekonomiki. — 1977. — № 10. — S. 23–25.
4. Kuz'mina S.N. Formirovanie infrastruktury organizatsii s tsel'yu obespecheniya ee innovatsionnogo razvitiya. — SPb.: Izd-vo Politekhn. un-ta, 2011. — 112 s.
5. Metodika (osnovnye polozheniya) opredeleniya ekonomicheskoi effektivnosti ispol'zovaniya v narodnom khozyaistve novoi tekhniki, izobretenii i ratsionalizatorskikh predlozhenii / Ekonomicheskaya gazeta. — 1977. — № 10. — S. 2.
6. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London, Pinter Publishers, 1987. P. 1–5.
7. URL: www.wciom.ru.

Информация об авторе

Кузьмина Светлана Николаевна — кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, г. Санкт-Петербург, e-mail: kuzmina@spbume.ru.

Author

Kuzmina Svetlana Nikolaevna — PhD in Economics, Associate Professor, Candidate for Doctorate Degree, Chair of Economic Efficiency Analysis, Saint-Petersburg University of Economics and Finance, Saint-Petersburg, e-mail: kuzmina@spbume.ru.