

Крючкова Юлия Александровна

экономист-аналитик

ОАО «КБК «Черёмушки»

г. Москва

магистрант

ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»

г. Люберцы, Московская область

ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ – УЧАСТНИКА ВЭД

***Аннотация:** в статье отражены основные проблемы управления инновационным потенциалом предприятия-участника ВЭД, отражена структура инновационного потенциала и этапы управления. Автором предложен перспективный механизм управления инновационным потенциалом.*

***Ключевые слова:** управление инновационным потенциалом, структура инновационного потенциала, особенности управления инновационным потенциалом, этапы управления инновационным потенциалом, предприятие – участник ВЭД.*

Основным фактором, побуждающим предприятия к эффективному управлению инновационным потенциалом, является конкуренция. Она стимулирует управляющее звено компании к активным действиям, так как инновации позволяют выйти на новые рынки, устойчиво выдерживать конкурентную среду, позволяют улучшать процессы управления предприятием, качество продукции и оказываемых услуг, обеспечивать конкурентные преимущества.

Предприятиям-участникам ВЭД приходится выдерживать международную конкуренцию, которая является более масштабной и жесткой, по сравнению с конкуренцией на внутреннем рынке страны. Международная конкуренция характеризуется большим количеством вовлечения новых конкурентов.

На современном этапе, немногие российские предприятия имеют развитый инновационный потенциал, а также немногие предприятия умеют грамотно им

управлять. Таким образом, инновационного развитие отечественных предприятий находится на более низком уровне, по сравнению с зарубежными предприятиями и требованиями международного рынка.

Управление инновационным потенциалом представляет собой совокупность средств и методов регулирования экономической и хозяйственной деятельности организации, целью которой является повышение инновационного потенциала и подготовки платформы для внедрения инноваций.

В обобщенном виде инновационный потенциал предприятия представляет собой набор возможностей, способных привести к реализации новшеств и инноваций, которые в свою очередь обеспечивают конкурентоспособность организации, ее продуктов и услуг, в качестве таких возможностей можно выделить: финансовые, научно-технические, правовые, инфраструктурные и другие. Ключевой составляющей инновационного потенциала являются инновации.

Кроме того, исследователи отмечают, что инновационный потенциал – это сформированная возможность системы к трансформации в новое состояние, аккумулируя возможности как экстенсивного, так и интенсивного развития через инновации по траектории развития, принятой самой организацией [5]

На сегодняшний момент на отечественных предприятиях применяются системы и методы управления инновационным потенциалом в основе которых лежит модель «закрытых инноваций», которая опирается только на внутренние ресурсы организации, в следствии чего возникают высокие затраты на НИОКР, а вместе с этим недостаток финансирования и высокие экономические риски, рост времени создания инноваций. Проблемы недостатка квалифицированного персонала и информации о новых технологиях возникают в следствии отсутствия сотрудничества с различными научными институтами и партнёрскими организациями, ориентации на внутренние разработки предприятия и на научный состав персонала.

Таким образом, модель управления инновационным потенциалом предприятия – участника ВЭД, основанная на «закрытых инновациях» является неэффективной.

Основной проблемой управления инновационным потенциалом предприятия-участника ВЭД является отсутствие эффективного механизма управления.

На рисунке 1 представлена структура инновационного потенциала с позиции структурного подхода.

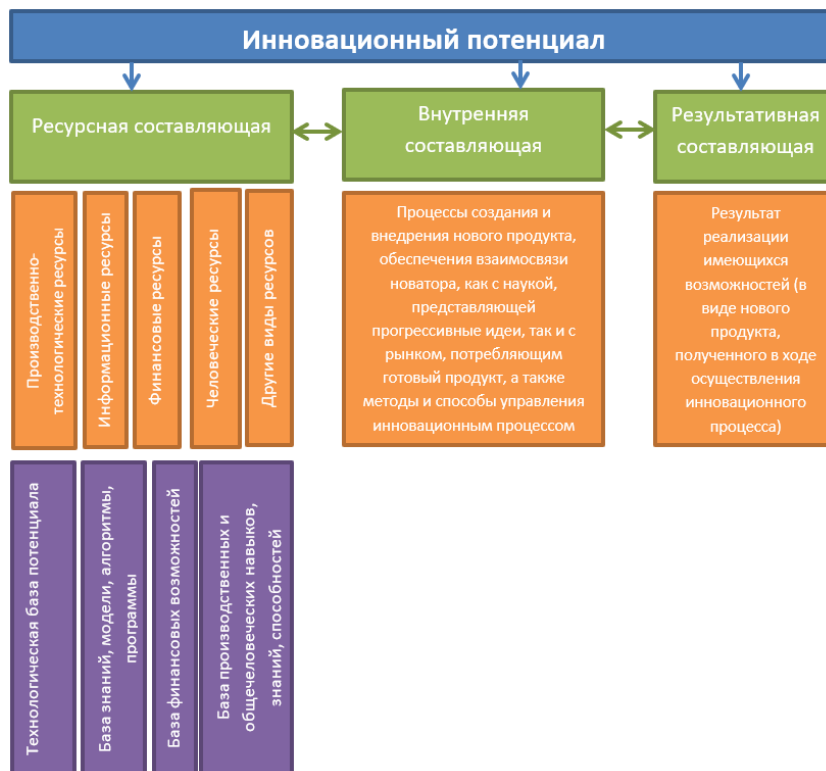


Рис. 1. Структура инновационного потенциала предприятия

Стоит отметить, что структурный подход к сущности инновационного потенциала, также обладает недостатками, т.к. не учитывает влияние экспорта на инновационный потенциал предприятия – участника ВЭД и влияние партнерских организаций.

Особенность управления инновационным потенциалом предприятия-участника ВЭД состоит в связи между управлением инновационным потенциалом и экспортом компании.

Относительно этого существует две гипотезы:

1. Гипотеза самовывобора (self-selection hypothesis).

Согласно данной гипотезе, предприятия, имеющие склонность к внедрению инноваций, являются более производительными, имеют налаженный процесс ор-

ганизации производства, систему управления инновационным потенциалом, следовательно, и более высокие доходы. Которые в свою очередь, являются источником для покрытия финансовых расходов, связанных с выходом на международный рынок: лицензий, исследований рынка и конкурентов, маркетинг. Для данных предприятий инновации являются фактором, повышающим производительность предприятия, снижающим его издержки, повышающим качество выпускаемой продукции, что позволяет с большей вероятностью выйти на международный рынок и конкурировать с большим количеством зарубежных фирм.

2. Гипотеза обучающего эффекта экспорта (learning-by-exporting hypothesis).

Согласно данной гипотезы, предприятия-участники ВЭД в процессе реализации своей продукции на международном рынке «обучаются» у своих иностранных партнеров новым методам ведения бизнеса, продвижения продукции, активно внедряют технологические разработки и инновации для удержания доли рынка и ее расширения.

Стоит отметить, что эти гипотезы не противоречат друг другу и являются взаимодополняющими. Таким образом, более конкурентоспособные предприятия по средствам внедрения инноваций выходят на международный рынок и в тоже время становятся более производительными за счет эффекта экспорта. Экспортная активность приводит предприятия к росту инновационного потенциала своего существования.

Поэтому структура инновационного потенциала предприятия-участника ВЭД должна быть дополнена внешней составляющей, которая оказывает влияние на остальные три составляющие инновационного потенциала (ресурсную, внутреннюю и результативную) и которая должна учитываться при управлении инновационным потенциалом. В эту внешнюю составляющую должны быть включены: конкуренция (на внутреннем и международном рынке) – стимулирующее воздействие на развитие инновационного потенциала, партнёрские организации (научные институты, отдельные исследователи, партнёрские коммерческие организации и т. д.) – дополнительные источники ресурсов, стимулирующее воздействие.

На рисунке 2 представлена структура инновационного потенциала предприятия-участника ВЭД с учетом внешней составляющей.

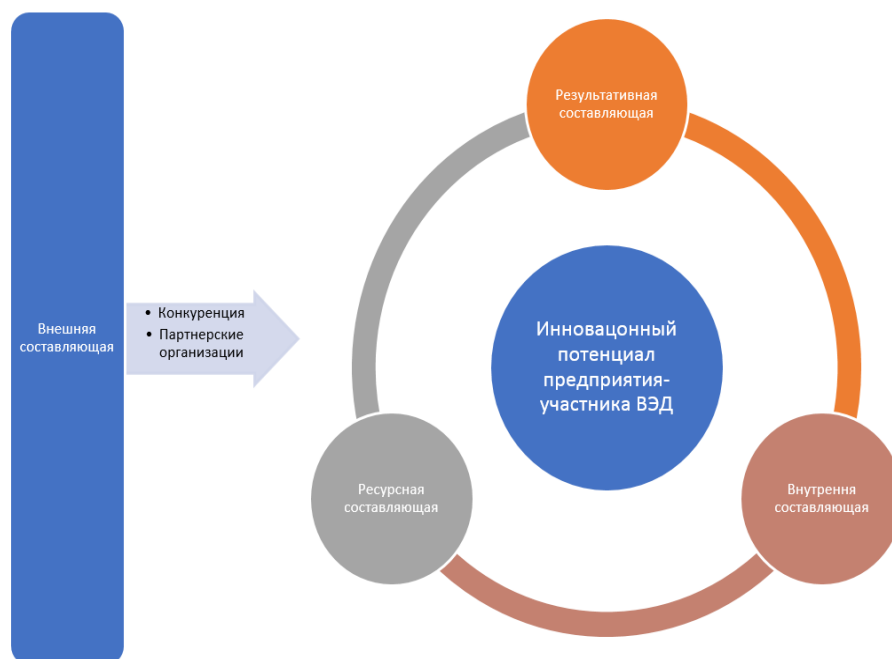


Рис. 2. Структура инновационного потенциала предприятия-участника ВЭД

Сам процесс управления инновационным потенциалом предприятия-участника ВЭД должен основываться на рефлексивном подходе, который состоит в разработке управленческих процедур контроля, оценки и обратных связей, обеспечивающих быструю и адекватную реакцию на произошедшие изменения. Таким образом, управляющее звено компании понимает какие методы и средства необходимы для разработки действий системы управления инновационным потенциалом предприятия в процессе отработки сложного внешнего воздействия комплекса разнонаправленных факторов включающих, как факторы внутренней среды компании, так и внешней.

Этапы управления инновационным потенциалом предприятия-участника ВЭД должны включать:

1. Оценка инновационного потенциала предприятия (ресурсной, внутренней и результативной составляющей).
2. Анализ внешней составляющей.

2. Выявление недостатков и преимуществ инновационного потенциала и взаимосвязей организации с внешней средой.

3. Анализ выявленных недостатков и преимуществ, поиск путей решения.

4. Разработка мероприятий по устранению или снижению влияния на инновационный потенциал негативных факторов и мер по повышению эффективности положительных.

5. Реализация данных мероприятий.

6. Повторная оценка инновационного потенциала и анализ внешней составляющей, оценка эффектов от реализации мероприятий.

7. Принятие решения о необходимости внедрения инноваций.

В целом, существует три основных подхода к управлению инновационным потенциалом предприятия: ресурсный, по средствам управления НИОКР, инвестиционный. Данные подходы не учитывают своевременную реакцию на изменения внутренней и внешней среды, а их применение возможно лишь при комбинации с другими подходами, что не отвечает требованиям эффективного управления инновационным потенциалом предприятия-участника ВЭД и широкому сектору требований внешней и внутренней среды предприятия.

Механизм управления инновационным потенциалом предприятия-участника ВЭД в основе которого лежит R&D система управления с моделью «открытых инноваций» в синтезе со сбалансированной системой показателей (BSC), ограниченной для управления инновационным потенциалом является перспективной в управлении инновационным потенциалом предприятия-участника ВЭД.

Основные особенности управления инновационным потенциалом в рамках данной системы будут выступать:

1. Гибкость структуры управления.

2. Мобильность ресурсов.

3. Эффективными механизмы обмена внутренними и внешними знаниями.

4. Связи с внешними учреждениями.

5. Ориентация на возможности установки новых внешних связей.

6. Содержит целенаправленный мониторинг.

7. Обладает рефлексивным характером.

Таким образом, данная система обладает рефлексивным характером, т.е. является гибкой, способной легко реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Кроме того, данная система ориентирована на интеграцию собственных ресурсов компании с ресурсами партнеров на рынке, для обеспечения гибкости и скорости разработок, на развитии систем планирования ресурсов предприятия и производственных процессов, создании стратегических партнерств, совместных маркетинговых и исследовательских платформ, активных контактов с внешними партнёрами (университетами, изобретателями и другими).

Главной особенностью данной системы является подход открытых инноваций, т.е. основанная на партнерстве система, за счет применения данного подхода предприятия снижают свои экономические риски и финансовые затраты. Кроме того, данная система позволяет в более быстрые сроки и с меньшими финансовыми затратами нарастить свои конкурентные преимущества. R&D система управления основана на консолидации ресурсов, ориентации на ключевых компетенциях компании, использовании передовых НИОКР, поиске знаний, технологий и инструментов за пределами организации.

На текущий момент одной из перспективных систем оценки является сбалансированная система показателей (BSC) в основе которой лежит применение ключевых показателей эффективности (KPI), которые являются измерителями достижимости целей, эффективности бизнес-процессов. Преимуществами BCS является то, что предприятие по средствам ее внедрения получает «систему координат действий» на любом уровне управления инновационным потенциалом. Данная система способна конкретизировать причинно-следственные связи между целями компании, реализации мероприятий по их достижению и показателей их выполнения.

Предлагается применение сбалансированной системы показателей (BSC) ограниченной рамками управления инновационным потенциалом предприятия-участника ВЭД. Данная система должна содержать показатели оценки финансо-

вых результатов, оценки клиентов, внутренних процессов, инноваций, соответствий между ресурсами и результатами, оценки внешних связей. Применение сбалансированной системы показателей (BSC) в совокупности с моделью управления инновационным потенциалом предприятия-участника ВЭД на основе R&D системы позволит быстро реагировать на изменения внешней и внутренней среды, не ограничиваться внутренними ресурсами компании, наиболее точно проводить оценку инновационного потенциала и достигать обозначенных целей.

Список литературы

1. Алексеева М.Б. Анализ инновационной деятельности: учебник и практикум для вузов / М.Б. Алексеева, П.П. Ветренко. – М.: Юрайт, 2021. Гриф УМО ВО. – 337 с.
2. Безгина О.А. Инновационный потенциал компании: подходы к определению / О.А. Безгина, А.А. Крюкова // Проблемы экономики и менеджмента. 2017. – №2 (66). – С. 13–19.
3. Давыденко Е.А. Эволюция концепции сбалансированной системы показателей: от истоков к цифровому предприятию / Е.А. Давыденко // Российское предпринимательство. – 2018. – №2 (19). – С. 457–472.
4. Садырова Р.Р. Управление инновационным потенциалом предприятия. Фактор конкурентоспособности / Р.Р. Садырова, А.И. Селезнева // Современные научные исследования и разработки. – 2017. – №9 (17). – С. 431–433.
5. Симионов Р.Ю. Инновационный потенциал предприятия: сущность, факторы и подходы к оценке / Р.Ю. Симионов, В.В. Соловьев // Аудит и финансовый анализ. – 2017. – №2. – С. 400–407.
6. Тлеубердиева С.С. Экономическая сущность инноваций как основного понятия инновационной деятельности / С.С. Тлеубердиева, А.Ж. Жунусова // Научные стремления. – 2017. – №22. – С. 43–44.
7. Шамгулова Л.И. Методы управления инновационным потенциалом // Молодой ученый. – 2019. – №4 (242). – С. 274–277.

8. Власова В.В. Индикаторы инновационной деятельности: 2022: статистический (по данным Росстата) / В.В. Власова, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева [и др.]. – М.: НИУ ВШЭ, 2022. – 292 с.

9. Жакупов А.Б. Обзор «Корпоративные R&D центры: платформа для устойчивого роста бизнеса / А.Б. Жакупов, Б.Н. Султангазин, А.К. Утегулов [и др.]. – Астана: ЧУ «Nazarbayev University Research and Innovation System», 2016. – 84 с.