

***Е. В. Ярош***

*katelesnikova@yandex.ru*

*Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь*

## **ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Для построения прогнозов, составления планов, принятия эффективных управленческих решений в отношении стратегического развития предприятия, необходимо располагать объективной информацией о потенциале субъекта хозяйствования в части достижения желаемых целей в различных направлениях деятельности. Очевидно, что в современных условиях хозяйствования, когда основополагающим фактором развития любой экономической системы являются инновации, для эффективной их реализации необходимо качественно оценить потенциал вовлечения новых или улучшенных технологий в хозяйственный оборот, что на практике является весьма затруднительным.

На этапе формирования стратегического поведения и выбора направления инновационного развития далеко не всегда достаточно проведения оценки возможностей предприятия в части осуществления НИОКР, что предлагают существующие методики оценки инновационного потенциала, поскольку на уровне предприятия может быть выбрана схема осуществления инновационной деятельности, минуя этап разработки инноваций, что весьма часто практикуют современные предприятия.

Кроме того, при принятии управленческого решения относительно разработки стратегии вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот исчерпывающей информации не сможет дать процедура оценки эффективности реализации того или иного инновационного проекта. На основе полученных данных можно лишь определить влияние реализации проекта на изменение показателей хозяйственной деятельности предприятия. Однако в данном случае не будут учтены риски, связанные с реализацией выбранной инновационной стратегии, а также возможности предприятия достичь поставленные цели и при этом не ухудшить финансовое положение предприятия, не создавая угрозу банкротства.

В существующих методиках оценки инновационного потенциала, оценка финансовой составляющей предполагает определение эффективности использования привлеченных и

заемных средств [1], анализ затрат, связанных с осуществлением инновационной деятельности, оценка уровня доходности, анализ финансового состояния предприятия и т.д. [2].

Истоки данной проблемы нужно, прежде всего, искать в переоценке взаимосвязи инвестиционной и инновационной деятельности, что негативно сказывается на выборе методов оценки непосредственно инновационного потенциала субъекта хозяйствования.

Негативность воздействия проявляется в подмене оценки финансовой составляющей инновационного потенциала оценкой эффективности инвестиционных проектов, предполагающих реализацию того или иного нововведения. Т.е. оценивается не сама способность предприятия реализовать некоторое новшество, а целесообразность реализации и эффективность вложения средств в реализацию новых инвестиционных проектов. Однако таким способом невозможно оценить, например, способности коллектива решать поставленные задачи, или соответствие организационной системы управления предприятием требованиям к внедрению определенных новшеств, а поэтому когда речь идет об определении соответствующих составляющих инновационного потенциала, используются специальные показатели, оценивающие факторы развития инноваций.

Таким образом, очевидно, что ситуация, связанная со сложностью отделения инвестиционной и инновационной деятельности в большей степени вредит оценке именно финансовой составляющей инновационного потенциала, между тем как главная сложность в реализации инноваций состоит в обеспечении инновационного процесса финансовыми ресурсами. В данном случае может возникнуть две полярные ситуации:

1. При возникновении финансовых затруднений, обусловленных ограниченностью финансовых ресурсов, в первую очередь подлежат сокращению статьи расходов на разработку и реализацию инноваций, которые обеспечивают перспективное развитие. Это связано с тем, что срок окупаемости инновационных проектов значительно больше, чем по обычным инвестиционным проектам, а прибыль от произведенных расходов, а в особенности в сферу НИОКР, может быть и вовсе не получена или же – со значительным временным лагом. Эта проблема наиболее актуальна в условиях действующего предприятия. В практике же деятельности белорусских предприятий, в особенности ведущих, обладающих наибольшим инновационным потенциалом, на реализацию стратегии инновационного развития оказывает определенное влияние и необходимость выполнения доводимых плановых показателей.

2. В стремлении не упустить перспективные возможности посредством увеличения инвестиционных показателей, в том числе имеющих инновационную направленность, предприятие идет на сокращение финансовых резервов до критического уровня, создавая при этом условия угрозы банкротства. В данном случае, при формировании стратегии инновационного развития весьма важным моментом является ее согласование с финансовой стратегией предприятия, реализация которой, согласно содержанию стратегического управления, должна быть подчинена достижению главной цели функционирования предприятия – максимизации благосостояния собственника, что предполагает обеспечение финансовой безопасности предприятия, в стратегическом плане.

При этом основной акцент должен быть сделан на оценке финансового потенциала разработки и реализации инноваций. Одним из наиболее действенных механизмов достижения поставленных целей стратегического развития является адекватная предварительная полноценная диагностика финансовой составляющей инновационного потенциала и разработка направлений его развития в альянсе с формированием инновационной стратегии предприятия.

Выделение данной составляющей оправданно по нескольким причинам и основывается на проведенном анализе теоретических выкладок ученых относительно изучения инновационного потенциала в качестве объекта стратегического управления, призванного обеспечить фундаментальную роль в обеспечении достижения базовых целей функционирования предприятий:

– неоднозначность понимания сущности инновационного потенциала затрудняет выработку конкретных практических рекомендаций по его формированию и эффективному использованию, что отражается и на конечных результатах деятельности предприятия, снижая эффект от реализации инновационных мероприятий. Поэтому представляется целесообразным оценка отдельных составляющих инновационного потенциала, в частности, финансовой, как самостоятельного объекта экономических исследований, что позволит наиболее полно раскрыть и учесть его отдельные свойства, что положительно отразится на интегральной оценке совокупного инновационного потенциала и позволит разработать более обоснованную схему не только формирования, но и использования всех видов ресурсов инновационного развития;

– характеристика инновационного потенциала зачастую предполагает анализ показателей относящихся к научно-техническому, производственно-технологическому, кадровому или же иным компонентам общего потенциала предприятия. И, как правило, акцент делается именно в отношении приведенных показателей, что, по нашему мнению, составляет научно-исследовательскую основу инновационной деятельности или инфраструктуру в сфере развития НИОКР, анализ которой на практике, по нашему мнению, может и должен быть использован для оценки возможности разработки инновационного продукта или технологии, что составляет один из этапов инновационного процесса, который предприятие может миновать путем приобретения прав на изготовление новых видов продукции и технологий у организации разработчика;

– сложность оценки инновационного потенциала, прежде всего, связана с тем, что он не просто является составляющей системы более высокого порядка – экономического потенциала [3], а, своего рода, ядром общего потенциала предприятия, органически входя в каждую из его частей: производственно-технологическую, кадровую, финансово-экономическую, научно-техническую. В данном случае, за инновационный потенциал выдают показатели, относящиеся к соответствующим компонентам общего потенциала предприятия. По этой причине многие авторы критикуют такой подход, говоря, что в данном случае собственно инновационный потенциал не «вычленяется» [4], что не дает возможность измерить его, и, как следствие, целенаправленно использовать;

– основным фактором, сдерживающим инновационное развитие, по мнению руководителей предприятий, является отнюдь не возможности по осуществлению НИОКР, а нехватка финансовых ресурсов. Поэтому можно сделать умозаключение относительно того, что на стадии коммерциализации инноваций, когда результат или технологическая разработка внедряется в производственный процесс для получения коммерческого эффекта и доля затрат на этой стадии составляет по оценкам различных специалистов от 40 до 90 % [5, с. 24], и возникают трудности с финансированием. Невозможность осуществлять дальнейшее финансирование приведет к потерям и нерациональному использованию суммы средств, израсходованных на исследовательской стадии;

– инновационный процесс значительно растянут во времени, что является негативным моментом, в части скорости возврата авансированного капитала и обесценения вложенных средств во времени.

В сложившихся условиях хозяйствования нехватка финансирования должна рассматриваться не только как причина инновационной пассивности, о чем свидетельствуют соответствующие статистические данные, но и как её следствие. Это означает, что других способов улучшения финансового положения нет и следует только лишь определить ту часть финансовых ресурсов, которую субъект хозяйствования может направить на инновационную деятельность, не оставляя при этом без источников финансирования текущий производственный процесс.

Таким образом, ссылаясь на выделенные проблемы в части оценки потенциала инновационного развития, видится целесообразным выделение категории, которая максимально бы раскрывала финансовую составляющую инновационного потенциала предприятия, что повысило бы качество оценки финансовых возможностей реализации инноваций и шансы на успех.

## Литература

1. Богдан, Н.И. Инвестиции в знания: мировые тенденции и проблемы Беларуси / Н.И.Богдан // Белорусский экономический журнал. – 2007.– № 3. – С. 75–86.
2. Хило, Я.П. Особенности государственной политики РБ в области научно–технического и инновационного развития / Я.П.Хило // Вести ИСЗ. – 2008. – № 1. – С. 40–44.
3. Бланк, И.А. Управление финансовыми рисками.– К.: Ника–Центр, 2005. – 600 с.
4. Мингалева, Ж.А. Современные подходы в исследовании инновационного потенциала// Инновационное развитие регионов: методы оценки и поддержка исследований: межвуз. сб. науч. статей/ Перм. гос. ун–т. – Пермь, 2009. – С. 4–16.
5. Гавва, В.Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли – Харьков: Нац. аэрокосм. ун–т. «Харьк. авиац. ин–т.», 2004 – 287 с.