

ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА И МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 658.1:338.45:001.895

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

З.В. Бонцевич

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, zbankikova@mal.ru

Условия инновационной экономики, в которых снижается значимость материальных и финансовых ресурсов, а на первый план выходит интеллектуальный капитал, формируют новые требования к процессу управления промышленными организациями [1, с. 224]. В настоящее время для эффективного функционирования им необходимо генерировать новые идеи и использовать уникальные технологии. Все это осуществимо при наличии инновационного потенциала и возможностей его эффективного использования.

В ряде литературных источников утверждается, что инновационный потенциал является основой для инновационной деятельности и достижения ее главной цели – инноваций [1, с. 228; 2, с. 43]. На практике получили распространение различные методы управления НИОКР, методы обновления материально-технической базы, методы венчурного инвестирования инновационных проектов, методы управления инновационной деятельностью, основанные на использовании имеющегося инновационного потенциала [1, с. 223-235; 2, с. 58-61]. Однако до сих пор отсутствуют методы управления инновационным потенциалом организаций, включающие управление различными сферами проявления инновационных процессов в комплексе.

На основе проведенного исследования, считаем целесообразным приоритетными направлениями управления инновационным потенциалом промышленных организаций определить следующие:

- управление формированием инновационного потенциала;
- управление реализацией инновационного потенциала [1, с. 235; 2, с. 65-67].

Процессу управления инновационным потенциалом целесообразно опираться на данные его количественной оценки. К показателям, характеризующим инновационный потенциал, следует отнести:

- показатели финансово-хозяйственной деятельности в целом;
- показатели формирования компонентов инновационного потенциала;
- показатели результатов реализации инновационного потенциала [3; 4].

Оценка финансово-хозяйственной деятельности (показатели выпуска и реализации продукции, финансовые показатели, показатели основных и оборотных средств) дает информацию об общей экономической ситуации организации, позволяет выяснить уровень ее конкурентоспособности на рынке. Если организация оказывается финансово неустойчивой и неплатежеспособной, спорным является вопрос о наличии инновационного потенциала. В противном случае следует переходить к оценке показателей инновационного потенциала.

Оценку формирования инновационного потенциала предлагаем строить на показателях его отдельных компонентов (показатели интеллектуального капитала, материально-технической базы, материально-производственных ресурсов, финансовых ресурсов, партнерских связей, инфокоммуникационных технологий). С нашей точки зрения, следует оценить каждый компонент по отдельности, а затем с помощью унифицированных единиц измерения (взвешенных баллов, например) свести значения всех компонентов в единый интегральный показатель уровня формирования инновационного потенциала [2, с. 75-93; 4].

В случае значения интегрального показателя, равного нулю, делается вывод о его несформированности и об отсутствии в организации предпосылок для осуществления незначительных усовершенствований и возможностей к инновационной деятельности. Управленческие решения в данном случае будут направлены на усиление позиций организации в части отдельных компонентов инновационного потенциала.

При положительном значении интегрального показателя становится возможным выбор оптимальной инновационной стратегии организации (стратегия незначительных модификаций, страте-

гия последователя, стратегия следования за лидером, стратегия лидера), которая может принести наиболее высокую эффективность при сформированных инновационных условиях [2, с. 94-96]. Выбор инновационной стратегии имеет особую значимость, так как диктует направления и методы организации инновационной деятельности, превосходит будущие результаты и риски. Инновационная стратегия должна либо гармонично интегрироваться в общую экономическую стратегию организации, либо играть в ней решающую роль, но несомненно приводить к положительному изменению ее финансово-экономического положения.

Процесс формирования инновационного потенциала при любом его значении должен носить постоянный характер с целью расширения возможностей организации к инновационной деятельности.

Положительное значение уровня формирования инновационного потенциала организации требует его эффективной реализацией. В управление реализацией инновационного потенциала целесообразно включить мероприятия, способствующие соблюдению соотношения: оптимальное использование инновационного потенциала – максимальные результаты инновационной деятельности. В связи с тем, что инновационная сфера чрезвычайно изменчива и непредсказуема, целесообразно разработать несколько вариантов сценариев развития событий в рамках соответствующей стратегии. Это позволит заранее предвидеть возможные риски, не допустить или свести к минимуму потери, либо максимально извлечь выгоду.

Оценивать результаты управления реализацией инновационного потенциала считаем возможным на основе показателей выпуска и реализации инновационной продукции и созданных объектов интеллектуальной собственности. Целесообразно сводить рассчитываемые показатели к общему уровню эффективности реализации инновационного потенциала также, как и в случае с уровнем формирования инновационного потенциала. Кроме того, следует ранжировать наблюдаемые тенденции для углубления оценки принятых управленческих решений (например, застойная, спадающая, умеренная, прогрессивная) [2, с. 112-119; 4].

Управление процессами формирования и реализации инновационного потенциала должны быть тесно взаимосвязаны и осуществляться одновременно. Уровень формирования инновационного потенциала создает предпосылки для будущих результатов инновационной деятельности, которые, в свою очередь, способствуют дальнейшему формированию инновационного потенциала.

Предложенные направления управления инновационным потенциалом организаций позволяют выстраивать последовательный ряд решений для управления инновационным потенциалом различного уровня. Научная новизна данных приоритетных направлений заключается в комплексном и одновременном воздействии управляющей стороной как на процесс формирования, так и на процесс реализации инновационного потенциала. Важнейшей особенностью выбранных направлений является их опора на количественную оценку различных сфер проявления инновационного потенциала. Оценка выступает информационной платформой для принятия решений на начальном этапе и позволяет оценить рациональность принятых в дальнейшем решений. Таким образом, представленные направления управления инновационным потенциалом промышленных организаций способствуют эффективному созданию и использованию благоприятных условий их функционирования в сфере инновационной экономики и укреплению позиций на рынке.

Список использованных источников:

1. Финансовое обеспечение роста конкурентоспособности экономики региона / О.С. Башлакова [и др.]; под науч. ред. О. С. Башлаковой ; М-во образования Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – 319 с. : ил.
2. Давыденко, Л.Н. Инновационный потенциал предприятия: модель формирования и управления : моногр. / Л.Н. Давыденко, З.В. Банникова. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. – 240 с.
3. Банникова, З.В. Рейтинговая методика оценки кредитоспособности организаций при инновационном кредитовании / З.В. Банникова // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. Том 1 (67). – 2015 г. – № 4. – С. 15–18.
4. Банникова, З.В. Система рейтинговых оценок как инструмент управления инновационным потенциалом предприятия на уровне региона / З.В. Банникова // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. – 2014. – № 2 (83). – С. 182–187.