

УДК 330.101:338.22(477)

Н. В. Святохо

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Симферополь, e-mail: svyatokho@yandex.ru

СТРУКТУРА ПОТЕНЦИАЛА ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЕГО УРОВНЯ

Ключевые слова: развитие, предприятие, потенциал, инновации, опережающее развитие, потенциал опережающего развития предприятия.

Смена технологических укладов, развертывание четвертой промышленной революции (Индустрии 4.0), коренная трансформация глобальных политических и экономических процессов предельно актуализировали задачу определения направлений развития национальной экономики Российской Федерации, который бы позволили устранить так называемое «навязанное отставание» и перейти от компрадорской модели экономики к модели, основанной на достижениях научно-технического прогресса. Это обеспечит конкурентоспособность и лидерские позиции России на мировой арене. Кроме того, такой тип развития становится экзистенциально значимым в условиях формирования нового миропорядка. Опережающее развитие должно стать философией формирования и функционирования социально-экономических систем различных иерархических уровней. Важным является вовлечение предприятий и организаций в реализацию экономической модели, основанной на принципах опережающего развития. Возможность реализации экономическими субъектами принципов опережающего развития связана с формированием и реализацией его потенциала. Для этого необходимо определить структуру такого потенциала для формирования высокого его уровня. В этой связи следует определить перечень показателей, позволяющих провести оценку потенциала опережающего развития предприятия, для принятия обоснованных управленческих решений по сохранению либо повышению его уровня. В статье исследованы сущность потенциала опережающего развития предприятия, предложена его структура, включающая такие составляющие элементы, как рыночная активность; производственный потенциал; финансовый потенциал; кадровый потенциал и инновационность. Потенциал опережающего развития предприятия в рамках исследования предлагается рассматривать как комплексную характеристику, состоящую из пяти составляющих-характеристик, включающих в себя ряд показателей (всего 21 показатель), по которым следует осуществлять его оценку.

N. V. Svyatokho

Institute of Economics and management of V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, e-mail: svyatokho@yandex.ru

STRUCTURE OF THE ENTERPRISE'S RAPID DEVELOPMENT POTENTIAL AND INDICATORS FOR ASSESSING ITS LEVEL

Keywords: development, enterprise, potential, innovation, advanced development, the potential of advanced development of the enterprise.

The change of technological patterns, the deployment of the fourth industrial revolution (Industry 4.0), the radical transformation of global political and economic processes have made it extremely urgent to determine the directions of development of the national economy of the Russian Federation, which would eliminate the so-called “imposed lag” and move from the comprador model of the economy to a model based on the achievements of scientific and technological progress. This will ensure Russia’s competitiveness and leadership positions on the world stage. In addition, this type of development becomes existentially significant in the conditions of the formation of a new world order. Advanced development should become the philosophy of the formation and functioning of socio-economic systems of various hierarchical levels. It is important to involve enterprises and organizations in the implementation of an economic model based on the principles of advanced development. The possibility of implementing the principles of advanced development by economic entities is associated with the formation and realization of its potential. To do this, it is necessary to determine the structure of such a potential for the formation of its high level. In this regard, it is necessary to determine a list of indicators that allow assessing the potential of advanced development of the enterprise, for making informed management decisions to maintain or increase its level. The article examines the essence of the potential of the advanced development of the enterprise, suggests the structure of the potential of the advanced development of the enterprise, including such constituent elements as market activity; production potential; financial potential; human resources and innovation. The potential of advanced development of the enterprise in the framework of the study is proposed to be considered as a complex characteristic, which includes five components-characteristics, including a number of indicators (a total of 21 indicators), according to which it should be evaluated.

Введение

Мировое хозяйство в настоящее время характеризуют такие ключевые факторы, как его усложнение, волатильность темпов роста, институализация форм взаимодействия национальных экономик, усиление их взаимозависимости в условиях нестабильности и изменчивости в глобальных масштабах. Как результат, основной тенденцией периода современного экономического роста стала неравномерность экономического развития и распределения благ научно-технического прогресса, которая характеризуется высокой дифференциацией по уровню дохода между странами, что порождает геоэкономические разрывы в международных отношениях. В связи с этим страны мира предъявляют спрос на модель экономического развития нового содержания, которая бы отвечала условиям адаптивной эффективности государства, потребностям человека в их ценностной и целевой трансформации, усложнении и расширении, с одновременным повышением требований к качеству жизни и комфортности среды проживания. Новая модель экономического развития должна опережать изменчивость мира и процессов, которые в нем происходят, обеспечивать прорыв в реализации гиперзадач. Такой моделью конкурентной экономики может стать модель опережающего экономического развития.

Интенсификация инновационной деятельности в условиях перехода к шестому–седьмому технологическому укладу обусловила смену парадигмы развития на всех иерархических уровнях экономической системы. На сегодняшний день основой конкурентных преимуществ как национальных экономик в целом, так и отдельных субъектов хозяйствования становятся не только способы и инструменты удовлетворения новых потребностей потребителей, умение их прогнозировать, но и способность формировать подобные потребности. Возможность обеспечить данные процессы может быть реализована через формирование потенциала опережающего развития, прежде всего, на уровне отдельных хозяйствующих субъектов как основы экономической суперсистемы.

Главным принципам и основам опережающего развития посвящены работы таких российских и зарубежных ученых, как А.В. Бузгалин, А.И. Колганов [2], С.Ю. Глазьев [3], А.В. Подберезкин [11, 12], Н.С. Ильяшенко [7] и др. Следует заметить, что в боль-

шинстве случаев об опережающем развитии упоминается именно в исследованиях ученых из постсоветского пространства, что объясняется их принадлежностью к развивающимся странам, которые пытаются ускорить свой переход к группе развитых стран мира. Что же касается зарубежной научной экономической мысли, то ею об опережающем развитии практически ничего не говорится. Также, как правило, опережающее развитие рассматривается преимущественно на мега- и макроуровнях, оставляя вне зоны внимания уровень предприятий и организаций. Не исследованы в настоящее время возможности отдельных субъектов хозяйствования для перехода на основы данного типа развития, т. е. потенциал опережающего развития и принципы его формирования на микроуровне.

Целью исследования является изучение сущности потенциала опережающего развития предприятия, а также его структуры и показателей оценки.

Материалы и методы исследования

Информационной базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам изучения потенциала и опережающего развития субъектов хозяйствования. Анализ проблемы осуществлен на основе базовых положений и научно-методических принципов.

Для достижения поставленной цели и решения задач исследования автором использовались такие общенаучные методы, как анализ, синтез, изучение источников, сравнение, описание, обобщение и классификация. Основные выводы исследования основаны на общих законах постановки и проверки гипотез, формализации и логики. В работе также использован графический метод представления данных.

Результаты исследования и их обсуждение

Задача формирования потенциала опережающего развития предприятия является очень важной с точки зрения обеспечения его устойчивого положения на рынке в долгосрочной перспективе за счет учета внешних требований потребителей и индустрии 4.0. Во главу угла опережающее развитие ставит инновации, причем как радикальные, так и улучшающие.

Следует отметить, что опережающее развитие – это не цель, а всего лишь способ

достижения лидерских позиций, т. е. желательным для субъекта хозяйствования является развитие на уровне лидера, но достигнуть его отечественным предприятиям можно только за счет быстрого прорыва в своей деятельности. Кроме того, «объективно постоянно оставаться на лидирующих позициях невозможно, необходима постоянная работа по приведению внутреннего потенциала в соответствие с внешними факторами, которые обладают высокой степенью неопределенности и динамизма. Процесс хозяйствования динамичен по своей сути, и это обстоятельство требует быстрой реакции и гибкости адаптации к изменчивой внешней среде. Именно опережающее развитие позволяет предприятию не только быстро реагировать на изменения, но и выступать генератором этих изменений, управлять ими» [7].

В целом следует отметить, что опережающее развитие предприятия объясняется законами диалектики:

1. Законом борьбы и единства противоположностей. На предприятии рано или поздно складывается ситуация, когда достигнутого уровня ему мало вследствие несоответствия существующих потребностей потребителей миссии и целям предприятия. Значит, не происходит и удовлетворение потребностей самого предприятия, что проявляется и в уровне его прибыльности, и в уровне оплаты труда его работников. Также и потребители не удовлетворены предложением предприятия, потому что уровень удовлетворения их потребностей не соответствует требуемому. В это время и происходит реализация первого закона диалектики – борьбы и единства противоположностей. То есть в системе предприятия возникает импульс для развития – выявление и формирование потребностей потребителей, удовлетворение которых принесет удовлетворение и собственных потребностей хозяйствующего субъекта.

2. Законом перехода количества в качество. В основе механизма реализации вышеописанных процессов лежит наращивание и использование дополнительных знаний и умений работников, воплощенных в научно-технологических инновациях. Именно они в современных условиях смены технологических укладов являются основой структурных сдвигов. Реализация инноваций приводит к росту прибыли предприятия, темпов его роста и, соответственно, повышению дохода каждого работника. Накопление но-

вых знаний и освоение новых компетенций на предприятии порождает появление новых интеллектуальных ресурсов, которые в итоге приводят к формированию новых потребностей и способов их удовлетворения. Так происходит переход количества в качество: новые потребности, сформированные под воздействием появления «прорывных» инноваций, фактически заменяют старые.

3. Законом отрицания отрицания. Учитывая повторяемость опережающего развития, новые потребности в определенный момент времени сами становятся устаревшими и на смену им приходят еще более новые. Тем самым реализуется третий диалектический закон – отрицания отрицания.

В этом определении под лидерством мы понимаем не только по доле рынка или прибыльности в краткосрочной или среднесрочной перспективе, здесь речь идет о лидерстве по уровню средств, используемых предприятием в конкурентной борьбе. Это лидерство в уровне технологий, продуктов и маркетинга, которые предусматривают выход за границы традиционных представлений о них, что позволяет решать проблемы потребителей иным способом или вовсе формирует новые потребности (рынки, отрасли), вследствие чего предприятие завоевывает дополнительную долю рынка, становится там лидером и получает высокую стабильную прибыль в долгосрочной перспективе.

Главным средством достижения опережающего развития являются инновации, а их генератором выступают люди, обладающие определенным уровнем интеллекта, способностей и креативности.

Опережающее развитие предприятия предусматривает технологический прорыв, поэтому его потенциал должен быть сформирован таким образом, чтобы максимально соответствовать реализации этой задачи. Кроме того, предприятие должно быть способно эффективно прогнозировать перспективные направления инновационного развития в соответствии с тенденциями изменения предпочтений потребителей.

Важно сказать, что, хотя опережающее развитие и рассматривается в диалектической взаимосвязи с догоняющим развитием и развитием на уровне лидера, является альтернативой именно первому типу. Т. е. не происходит ситуация последовательного перехода между указанными типами развития – от догоняющего к развитию на уровне лидера, от развития на уровне лидера к опе-

режающему развитию. Напротив, стать лидером можно в двух случаях: или повторяя путь предприятий, которые достигли успеха в прошлом или имеют его сегодня – тогда это догоняющее развитие; или же с помощью прорыва, что позволяет осуществить опережение и стать новым лидером.

При этом опережение осуществляется в двух аспектах:

1) качественном, предполагающем формирование и удовлетворение новых потребностей потребителей за счет использования собственных знаний, воплощенных в новых научных разработках, направленных на создание новых технологий и их реализацию и/или внедрение;

2) количественном за счет быстрого увеличения темпов роста прибыли.

Также следует отметить, что развитие на уровне лидера – это критерий сравнения, причем он может применяться на разных уровнях иерархии экономической системы (мега-, макро-, мезоуровне).

Но, анализируя научные публикации, посвященные проблематике опережающего развития, можно заметить, что исследователи упоминают, что опережающего развития предприятие может достичь, формируя и используя свой потенциал определенным образом. Значит, возникает вопрос определения сущности потенциала опережающего развития предприятия

Путем логического обобщения и интегрирования проведенных исследований, нами было сформулировано следующее определение: потенциал опережающего развития предприятия – это интегральное отображение текущих и будущих возможностей субъекта хозяйствования осуществлять непрерывный спиралевидный процесс достижения и удержания лидерских позиций за счет эффективного использования интеллекта и креативности персонала, что обеспечит формирование новых потребительских потребностей в результате выведения на рынок инновационных товаров, созданных благодаря научно-технологическому прорыву.

Представленное нами видение потенциала опережающего развития включает все характеристики данного типа развития и сущностные особенности потенциала как такового.

Важнейшим условием динамического развития предприятия является обеспечение рационального использования его потенциала, то есть внутренних ресурсов и усилий

по их оптимальному вовлечению. При этом, когда предприятие осуществляет поиск скрытых ресурсов и усилий путем их преобразования и (или) вследствие саморазвития с учетом внешних ограничений, речь идет о потенциале развития предприятия.

Способность предприятия осуществлять поиск скрытых усилий сферы использования ресурсов для разработки и внедрения инноваций отражает его желаемое будущее (проектное) состояние – догоняющее развитие, развитие на уровне лидера или опережающее развитие. Для прогноза такого состояния возникает необходимость уточнения последовательности создания, развития, воплощения потенциала опережающего развития предприятия, то есть процесса его формирования.

Следует отметить, что процесс формирования потенциала опережающего развития вообще не рассмотрен в экономической научной литературе, поэтому в рамках собственного исследования мы будем использовать такой общенаучный метод, как метод аналогий, подразумевающий перенесение знаний о подобных по содержанию, структуре, функциям объектах или процессах на изучаемые. Данный метод широко применим, в частности, в экономических исследованиях, и его использование часто является источником оригинальных, неординарных решений за счет приписывания совершенствуемому объекту или процессу новых, неожиданных признаков.

В современной научной литературе по теории потенциала [4, 8, 9] рассматриваются определенные аспекты процесса формирования потенциала развития предприятия в целом. Так, в большинстве работ ученые уделяют внимание формированию потенциала предприятия. При этом схема процесса формирования в отношении существующего потенциала предприятия, отражает его текущее состояние. Такая схема представлена в виде модели, в соответствии с которой выделяют три уровня формирования потенциала предприятия – производственный, хозяйственный и институциональный.

На самом низком (производственном) уровне формируется производственный потенциал предприятия, характеризующийся потенциальным объемом продукции, как результат использования и взаимодействия техники, технологии, персонала, его способностей, информационно-управленческого обеспечения.

Связующим звеном между низшим и высшим уровнем выступает рыночный потенциал (на хозяйственном уровне), который формируется как результат проявления компетенций производства и активности предприятия в удовлетворении потребностей рынка в определенном объеме продукции в условиях существующей среды.

Хозяйственный уровень характеризуется потенциальным объемом продаж. На институциональном уровне формируется совокупный потенциал предприятия, который характеризуется потенциальным объемом прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Совокупный потенциал является результатом взаимодействия инновационной, хозяйственной и финансовой деятельности.

Следует отметить, что приведенный подход нельзя адаптировать относительно формирования потенциала опережающего развития предприятия по определенным причинам. Во-первых, разработанная модель характеризует существующий потенциал предприятия, реализованный и нереализованный, уровни его использования и не характеризует желаемый уровень (потенциал опережающего развития). Во-вторых, не позволяет осуществить прогнозирование изменений уровня использования потенциала опережающего развития предприятия. В-третьих, не учитывает степени привлечения скрытых ресурсов предприятия и усилий по их использованию.

Устранению некоторых недостатков в определенной степени способствует подход к определению потенциала развития предприятия, представленный в работе [1], который мы можем использовать в рамках данного исследования. Этот подход предусматривает выполнение следующих видов работ: группировку объектов оценки и диагностики в зависимости от цели анализа на каждом уровне оценки его составных элементов; выбор варианта стратегии развития объекта; определение затрат на реализацию выбранной стратегии развития. При этом в рассматриваемом подходе потенциал развития реализуется в виде реконструкции, технического переоборудования или расширения производства. То есть наращивание потенциала развития предприятия происходит только в определенных организационных формах. Они отражают технический аспект – производство как сферу применения ресурсов.

Преимуществом такого подхода является целевое направление в определении потенциала развития предприятия.

Основными недостатками этого подхода являются: во-первых, в качестве сферы использования ресурсов учтено только производство, не рассмотрены другие сферы (маркетинг, финансы и т. д.); во-вторых, не учтена способность предприятия осуществлять поиск / перераспределение усилий по использованию ресурсов.

Наиболее полное отображение исследуемого вопроса можно найти в работе [5], где автором предложена обобщенная схема последовательности оценивания потенциала развития предприятия. Так, основными этапами процесса оценивания выступают: установление цели развития предприятия, внутренних и внешних условий его развития; установление периода времени, на который определяется потенциал развития; формулировка прогнозов по изменению параметров внешней среды во времени; выбор метода и оценка потенциала развития предприятия.

Положительным в приведенной точке зрения является наличие схемы процесса оценки потенциала развития, где учтены цель процесса, методы и период оценивания. Вместе с тем, не установлены критерии и показатели оценивания.

Следует заметить, рассматриваемую схему можно применять лишь частично, поскольку выделенные этапы не подкреплены методическим инструментарием их реализации – отсутствует обоснование этапов, не установлены конкретные виды работ с содержательной характеристикой.

В общем понимании процесс формирования является тщательным, последовательным и согласованным порядком выполнения определенных работ. В прикладном понимании процесс формирования потенциала опережающего развития предприятия будем рассматривать как процесс превращения (наращивания) существующего потенциала так, чтобы свойства каждого из его отдельных элементов обеспечивали максимальное использование всех других элементов, а их совокупность придавала новое свойство предприятию как целостному объекту в условиях ограничений внешней среды.

На основании обобщения теоретических основ формирования потенциала предприятия сформулируем этапы работ для потенциала опережающего развития предприятия (рис. 1).

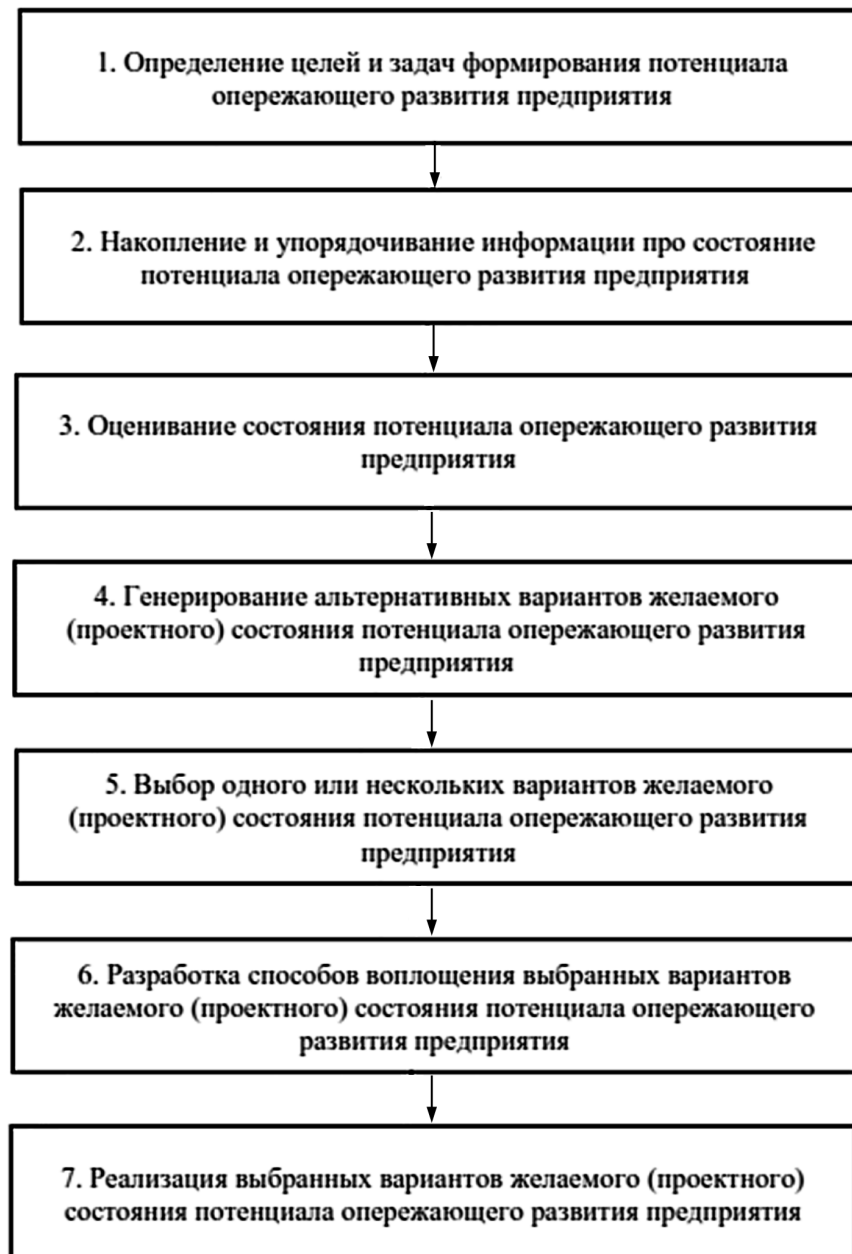


Рис. 1. Этапы формирования потенциала опережающего развития предприятия

Таким образом, схема, представленная на рис. 1, представляет усовершенствованный процесс формирования потенциала опережающего развития предприятия, который предусматривает определение порядка перехода от текущего к желаемому (проектному) состоянию потенциала опережающего развития предприятия и, в отличие от существующих, учитывает способность предприятия осуществлять перераспределение имеющихся ресурсов и усилий или поиск скрытых ресурсов и усилий путем преобразования и (или) в результате саморазвития. Пред-

ложенный процесс позволяет осуществить прогнозирование изменений уровня использования потенциала опережающего развития предприятия на выбранный период времени. Реализация такого процесса дает возможность нарастить существующий потенциал, оценить уровень синергического взаимодействия между элементами наращенного потенциала опережающего развития и создать новый тип потенциала предприятия – на уровне лидера или опережающее развитие.

Как видно из рис. 1, одним из важнейших этапов процесса формирования потен-

циала опережающего развития предприятия является оценка его уровня, которая должна осуществляться перманентно, системно и комплексно, учитывая, что потенциал опережающего развития, как и любой другой вид потенциала, представляет собой сложную многокомпонентную систему, состоящую из определенных элементов, которые находятся друг с другом в отношениях взаимозависимости и взаимовлияния.

Для оценки уровня потенциала опережающего развития предприятия первоочередной задачей является определение его внутренней структуры и последующее формирование системы показателей в рамках каждой составляющей. Вполне очевидно, что уровень потенциала опережающего развития предприятия по характеру будет интегральным показателем, вычисляемым на основе агрегирования с помощью того или иного метода поэлементных уровней.

Оценка уровня потенциала опережающего развития предприятия является сложным процессом, который требует, прежде всего, исследования теоретических положений процесса, анализа достижений в области опережающего развития на макро- и микроуровнях, а также влияния на потенциал опережающего развития предприятий факторов внешней и внутренней сред. Все указанные задачи уже были решены в предыдущих подразделах выпускной квалификационной работы. Учитывая это, следующим шагом является определение внутренней структуры вышеупомянутого потенциала и построение системы показателей оценки его уровня. Система показателей оценки уровня потенциала опережающего развития предприятия является одной из важнейших составляющих, так как от нее будет зависеть релевантность результатов оценки.

Как уже неоднократно упоминалось, в экономической литературе отсутствуют исследования, посвященные потенциалу опережающего развития предприятия. Учитывая, что в приоритетное значение в его формировании играют инновации, то, используя метод аналогий, мы можем транслировать подходы к изучению инновационного потенциала предприятия как наиболее приближенного по структуре и характеристикам к объекту нашего исследования.

Обобщая исследования трактовок понятия «инновационный потенциал», можно выделить ресурсный, результативный (целевой) и ресурсно-результативный подходы [5].

Потенциал опережающего развития предприятия был определен нами как интегральное отображение текущих и будущих возможностей субъекта хозяйствования осуществлять непрерывный спиралевидный процесс достижения и удержания лидерских позиций за счет эффективного использования интеллекта и креативности персонала, что обеспечит формирование новых потребительских потребностей в результате выведения на рынок инновационных товаров, созданных благодаря научно-технологическому прорыву.

Структура потенциала опережающего развития предприятия, на наш взгляд, определяется следующими факторами:

- объемом и качеством имеющихся у него ресурсов (количеством занятых работников, основными производственными и непроизводственными фондами, запасами, финансовыми и нематериальными ресурсами, информацией, технологией);

- возможностями руководителей и других категорий персонала создавать и воспринимать извне определенные виды инновационной продукции, то есть образовательным, квалификационным и мотивационным потенциалом;

- возможностями менеджмента оптимально использовать имеющиеся ресурсы предприятия (определяются профессиональной подготовкой, талантом, умением создавать и модернизировать организационные структуры предприятия);

- возможностями генерировать и трансформировать информационные ресурсы для использования их в производственной, коммерческой и управленческой деятельности;

- инновационными возможностями предприятия по обновлению технико-технологической базы производства, перехода на выпуск новой продукции, использования современных форм и методов организации и управления хозяйственными процессами;

- финансовыми возможностями, т. е. инвестиционной привлекательностью, кредитоспособностью.

В современных условиях развития предприятий сформировались различные точки зрения относительно структуры инновационного потенциала. При этом некоторые исследователи отождествляют его исключительно с научно-техническим, или же выделяют лишь единичные элементы, раскрывающие определенные особенности такого вида потенциала.



Рис. 2. Модель структуры потенциала опережающего развития предприятия

Существуют также и более широкие понятия структуры потенциала предприятия, дополненные описаниями систем сбора, обработки и использования информации, опыта хозяйствования и т. п.

Проведенный анализ и обобщение известных по научной литературе и практике подходов к определению структуры инновационного потенциала предприятия и перенесение полученных выводов на потенциал опережающего развития предприятия, дает возможность выделить модель структуры потенциала опережающего развития предприятия, изображенную на рис. 2.

По нашему мнению, в структуру потенциала опережающего развития предприятия входят такие составные элементы:

1) рыночная активность, включающая рыночный и маркетинговые потенциалы,

которая характеризует усилия предприятия на рынке в части готовности, состоятельности предприятия, его маркетинговой службы своевременно и качественно выполнять маркетинговые функции, решать очерченные задачи, а также степень соответствия этого состояния маркетинговой службы тому состоянию, которое необходимо для решения поставленных задач. Характеризует также наличие коммуникационных связей, которые отражают уровень определенности и эффективности взаимодействия предприятия с элементами внешней среды, способствующими реализации цели достижения позиций лидера или опережающего развития, то есть наличие надежных связей с партнерами, поставщиками ресурсов, каналами распространения и сбыта, потребителями инновационной продукции;

2) производственный потенциал, включающий материально-технический и технологический потенциалы. Эта составляющая характеризует соответствие материально-технического состояния предприятия целям достижения позиций лидера или опережающего развития, наличие резервов или возможности их быстрого получения, новейших оборудования и технологий, оперативность работы конструкторских и технологических служб;

3) «финансовый потенциал. Отражает соответствие финансового состояния, инвестиционной привлекательности, кредитоспособности и системы эффективного управления финансами предприятия по обеспечению устойчивой инновационной деятельности на всех этапах инновационного цикла и, как следствие, его опережающего развития» [6];

4) «кадровый потенциал. Характеризует возможности персонала предприятия применять новые знания и технологии, организационные и управленческие решения, выполнять разработку и изготовление новой инновационной продукции, степень лояльности к восприятию инноваций – как внутренних, так и привнесенных извне. Кадровая составляющая обеспечивается профессиональной подготовкой персонала предприятия на уровне, соответствующем современному развитию науки и техники. Эта составляющая в значительной мере определяет гибкость и адаптивность системы менеджмента» [6];

5) инновационность. Характеризует инновационную активность предприятия и эффективность его инновационной деятельности. Определяет способность предприятия генерировать инновации собственными силами и возможности по использованию инноваций извне, привнесенными в ходе процесса трансфера.

Следующим этапом оценки уровня потенциала опережающего развития предприятия в рамках процесса его формирования является разработка системы показателей такой оценки для каждой составляющей модели структуры потенциала данного типа. На наш взгляд, она должна включать как количественные, так и качественные показатели.

«Большинство исследователей [4, 6, 10] уровень инновационного потенциала предприятия представляют через интегральный

показатель, который состоит из совокупности качественных (определяемых экспертным путем) и количественных показателей (отражаются в соответствующих отчетных документах предприятия или рассчитываются по формуле). При расчете интегрального показателя, чаще всего, вводятся весовые коэффициенты, которые позволяют учесть значимость каждого показателя. Системы показателей, которые на сегодня предлагаются исследователями, для оценки уровня инновационного потенциала предприятия, имеют в своем составе от шести–десяти до двенадцати–двадцати показателей» [13].

В целом построение системы показателей оценки уровня потенциала опережающего развития должно происходить «с соблюдением определенных правил и принципов, которые объединяет в себе сбалансированная система показателей:

- принцип сопоставимости уровней показателей во времени и пространстве;

- принцип лаконичности – количество показателей в системе должно быть оптимальным;

- принцип существенности – каждый показатель системы должен отражать сущность и логику различных сторон деятельности предприятия;

- принцип информационной обеспеченности – процедура получения информации из отчетности предприятия для определения показателей должна быть прозрачной и недорогой;

- принцип обоснованности – каждый показатель системы должен отражать особенности деятельности предприятия и быть основанным на практической полезности и весомости» [13].

Показатели оценки уровня потенциала опережающего развития предприятия должны соответствовать «требованиям оптимальности; адекватности; достоверности; доступности для восприятия членами целевой группы; гибкости адаптации к новым условиям; экономичности; масштабности; непрерывности и систематичности измерения» [13].

Потенциал опережающего развития предприятия в рамках нашего исследования предлагается рассматривать как комплексную характеристику, которая включает в себя пять составляющих-характеристик, каждая из которых включает в себя ряд показателей (рис. 3).

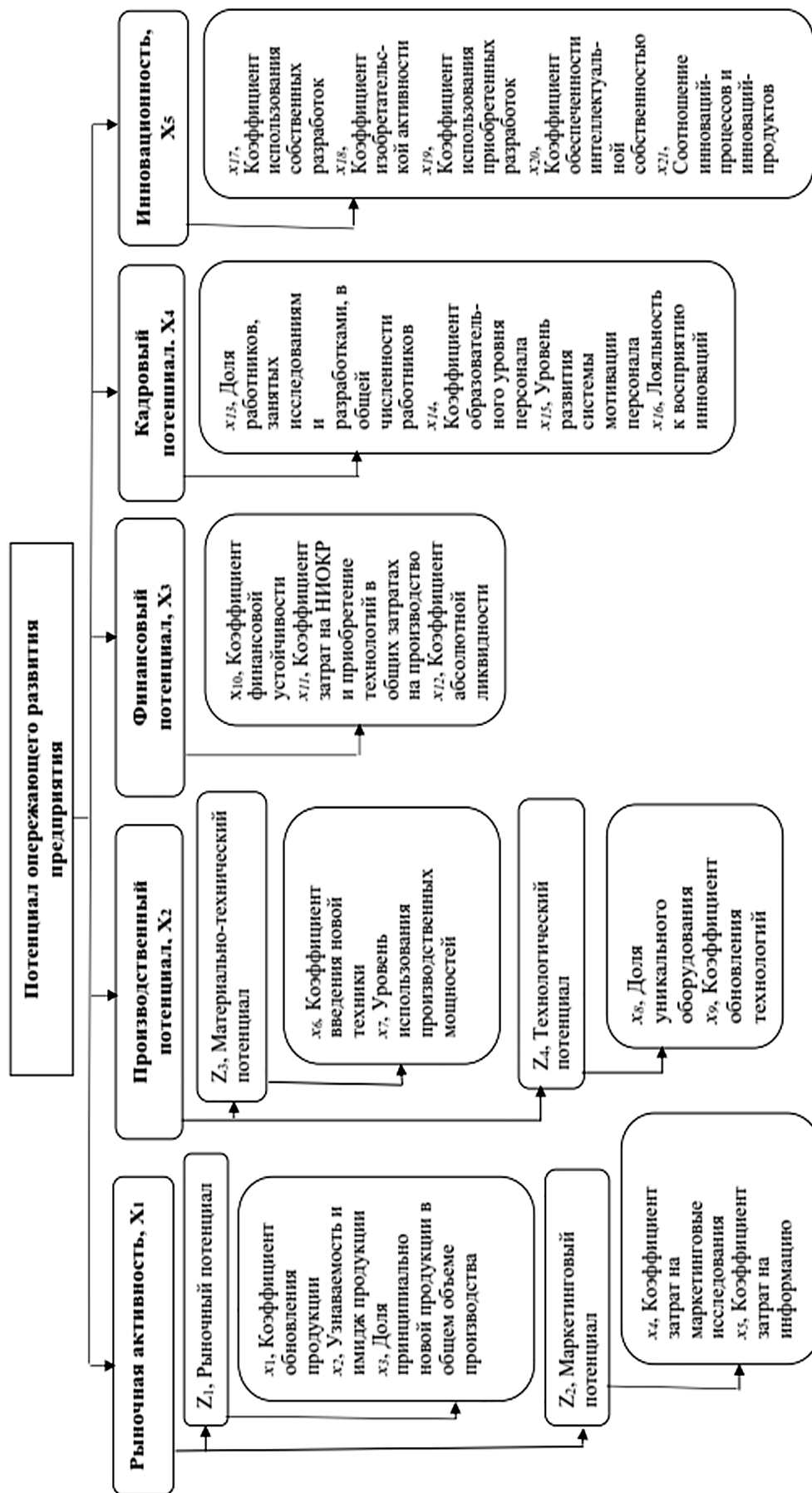


Рис. 3. Система показателей оценки уровня потенциала опережающего развития предприятия

Согласно представленной схеме: рыночная активность (X1), производственный потенциал (X2), финансовый потенциал (X3), кадровый потенциал (X4) и инновационность (X5) являются интегральными характеристиками потенциала опережающего развития предприятия;

рыночный потенциал (Z1), маркетинговый потенциал (Z2), материально-технический потенциал (Z3) и технологический потенциал (Z4) – интегральными показателями потенциала опережающего развития предприятия;

$x_1 - x_{21}$ – показателями потенциала опережающего развития предприятия.

Предложенные показатели достаточно универсальны, т. е. могут быть использованы при формировании системы показателей оценки уровня потенциала опережающего развития предприятия того или иного вида деятельности. При необходимости, для учета особенностей деятельности конкрет-

ного предприятия приведенная совокупность показателей может быть сокращена или дополнена новыми показателями при условии, что они не будут коррелироваться между собой.

Заключение

Главным средством достижения опережающего развития являются инновации, а их генератором выступают люди, обладающие определенным уровнем интеллекта, способностей и креативности.

Опережающее развитие предприятия предусматривает технологический прорыв, поэтому его потенциал должен быть сформирован таким образом, чтобы максимально соответствовать реализации этой задачи. Кроме того, предприятие должно быть способно эффективно прогнозировать перспективные направления инновационного развития в соответствии с тенденциями изменения предпочтений потребителей.

Библиографический список

1. Аньшин В.М. Инновационная стратегия фирмы. М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 1995. 67 с.
2. Бугалин А.В., Колганов А.И. В поисках будущего России: «Экономика для человека», или Стратегия опережающего развития – III. Том 16. Российские модернизации: диагнозы и прогнозы / Под общ. ред. А.В. Бугалина, Р. Крумма. М.: ЛЕНАНД, 2011. 522 с.
3. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010. 287 с.
4. Горшков Р.К. Инновационно-ресурсный потенциал предприятия: вопросы теории и методологии. М.: Экслибрис-Пресс, 2005. 257 с.
5. Егоркин С.С. Формирование инновационной стратегии развития предприятий пищевой промышленности // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2011. Вып. 2. С. 47–52.
6. Жиц Г.И. Ресурсы или способности: некоторые рассуждения о методологии оценки инновационного потенциала социально-экономических систем различного уровня сложности // Инновации. 2008. № 7. С. 69–73.
7. Ильяшенко Н. С. Механизм опережающего развития. Проблемы и перспективы рыночно-ориентированного управления инновационным развитием / Под ред. д.э.н., профессора С. М. Ильяшенко. Сумы: ООО «Издательский дом «Папирус», 2011. С. 145–150.
8. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия. X.: Фактор, 2008. 336 с.
9. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия. Сумы: Университетская книга, 2002. 310 с.
10. Механизм управления потенциалом инновационного развития промышленных предприятий / Под общ. ред. к.э.н., доцента Ю.С. Шипулиной. Сумы: ООО «Издательский дом «Папирус», 2012. 458 с.
11. Подберезкин А.И. Человеческий капитал и его роль в модернизации России. С. 75-100.
12. Подберезкин А.И. Человеческий капитал. Т. 1: Идеология опережающего развития человеческого потенциала. М.: Европа, 2007. 464 с.
13. Святохо Н.В. Формирование системы показателей оценки влияния корпоративной социальной ответственности на эффективность деятельности предприятия // Теория и практика экономики и предпринимательства: Труды XX Международной научно-практической конференции, Симферополь (Гурзуф, 20–22 апреля 2023 года). Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2023. С. 196–199.