УДК [332.1:001.895:658.14](470.319)

ДОКУКИНА И.А.,
ПОЛЯНИН А.В.

Формирование стратегического управления затратами на инновационное развитие в условиях повышения конкурентоспособности региона

Стратегия инновационного развития отрасли требует определения и обоснования цели, задач, факторов, принципов, функций, механизмов, инструментов и показателей инновационного развития региона, а степень рациональности соединения указанных элементов влияет на экономический рост, определяет качественные характеристики и является залогом эффективного производства любой продукции. Реализация стратегии инновационного развития предполагает создание инновационной системы, включающей инновационную инфраструктуру, а также финансовое и информационное обеспечение с целью увеличения доходности, достижения конкурентоспособных параметров производства и выхода на мировой рынок.

Ключевые слова: инновации, стратегия, управленческие решения, инновационный потенциал.

Эффективность функционирования стратегического управления регионом и его конкурентоспособность тесно взаимосвязаны с процессом управления затратами на инновации.

В исследованиях, проведенных как зарубежными учеными О. Аматом, К. Белини, Дж. Блейком, Дж. Брейлди, Ф. Дюбуа, Ф. Вудом, Ф. Ляйтнером, М. Карренбауэром, Э. Максами, Р. Мюллендорфом, Н. Прайором, Дж. Рисом, К. Уордом, Дж. Эрнотом и др., так и российскими экономистами Т.Н. Бабченко, П.С. Безруких, Ю.А. Данилевским, Н.П. Кондраковым, В.Г. Лебедевым, С.А. Николаевой, В.Д. Новодворским, Д.А. Панковым, В.В. Патровым, С.П. Полянским, Л.В. Поповой, Р.С. Сайфулиным, В.Я. Соколовым, П.А. Соколовым, Л.В. Тереховой. и др., управление затратами рассматривается прежде всего как процесс финансовой оценки принимаемых управленческих решений.

В исследованиях, проведенных Ф.Ф. Глисиным, Я.Н. Гриком, И. Дежиной, А.А. Заварзиным, С.Г. Поляковым, И.М. Степновым, А.В. Федоровым и др., управление затратами на инновации рассматривается как процесс экономической оценки параметров инновационной деятельности и принятия на их основе управленческих решений по использованию ресурсов в соответствии с поставленными целями инновационного развития.

В то же время научный и практический интерес представляет исследование процесса возникновения затрат в результате взаимодействия предприятий на рынке инноваций с конечным множеством рыночных экономических элементов и социальных субъектов, объединенных потоками инвестиций и инноваций, денег, товаров и информации. Для того чтобы подобные исследования были эффективны, необходимы соответствующие методики, основанные на общеметодологических принципах современной теории управления и учитывающие комплексный характер затратного подхода к повышению эффективности управления инновациями.

На наш взгляд, стратегическое управление затратами на инновационное развитие целесообразно представлять как

процесс планирования, организации и контроля достижения перспективных целей при оптимизации расходов на производство и реализацию конкурентной продукции. Таким образом, управление затратами не является самоцелью, но оно необходимо для достижения определенного экономического результата, повышения эффективности регионального развития. Методологию данного процесса целесообразно представить в виде разработанной нами структурированной системы, в основу которой положены динамика и выявленные недостатки лоббированных интересов в рамках имеющихся инновационных программ, проектов.

Рассматривая проблему формирования системы управления затратами на инновацию, следует в первую очередь обратить внимание на три главные категории факторов, касающихся этих отношений: предприятия (фирмы); научные и технологические институты; проблемы создания и применения технологий, знаний и навыков[1]. Кроме того, диапазон возможностей для инноваций подвержен четвертой группе факторов – окружающая среда. Это юридические (законные) меры, макроэкономическое состояние и другие условия, которые существуют независимо от новшества. Эти четыре широкие категории или области факторов, касающихся инноваций, могут быть представлены как институциональные ориентиры, которые указывают на области, где формируется инновационная политика, а также области, которые должны быть приняты во внимание, когда принципы, методы и механизмы этой политики сформированы. Одновременно рассматриваемые группы факторов являются объектами системы управления затратами на инновации.

Системный подход к рассмотрению структуры инновационной политики в регионе подчеркивает важность передачи и распространения идей, навыков, знаний, информации и сигналов многих видов[2]. Он смещает научные исследования по направлению к взаимодействию между институтами, рассматривая взаимодействующие процессы в контексте создания, распространения и применения знаний. В этой связи предметом системы управления затратами на инновации выступают следующие шесть исследовательских областей:

– процесс формирования и реализации корпоративных инновационных стратегий;

– распространение инноваций;

– источники информации, необходимые для ведения инновационной деятельности, а также препятствующие инновационному процессу;

– применение инноваций;

– формы, порядок и правила оценки инновационной деятельности;

– оценка и мониторинг инновационных процессов.

Таким образом, система управления затратами на инновации обладает глубоким содержанием и представляет собой процесс согласования возможностей и ресурсов субъектов инновационного рынка. Результатом этого процесса являются предоставление потребителям конкурентных благ, удовлетворяющих их потребности, достижение производителями инноваций своих целей, в том числе связанных с управлением затратами и получением прибыли, а также обеспечение определенных общественных ориентиров (в частности, социальных стандартов). В системе управления затратами предприятия на инновации происходит увязка трех факторов: издержек и прибыли предприятия, уровня удовлетворения запросов потребителей и учета интересов общества[3].

Следовательно, систему управления затратами на инновации нужно, на наш взгляд, рассматривать как совокупность теоретических, методологических и практических знаний, предметом изучения которых являются взаимодействия предприятия на рынке инноваций с конечным множеством рыночных экономических элементов и субъектов, объединенных потоками инвестиций и инноваций, денег, товаров и информации.

Главными факторами, препятствующими инновационной деятельности в Орловской области, были и остаются финансовые – недостаток собственных денежных средств, а также финансовой поддержки со стороны государства. Вторым по важности фактором называются неприемлемые условия кредитования, что тоже является финансово-экономическим показателем (таблица 1).

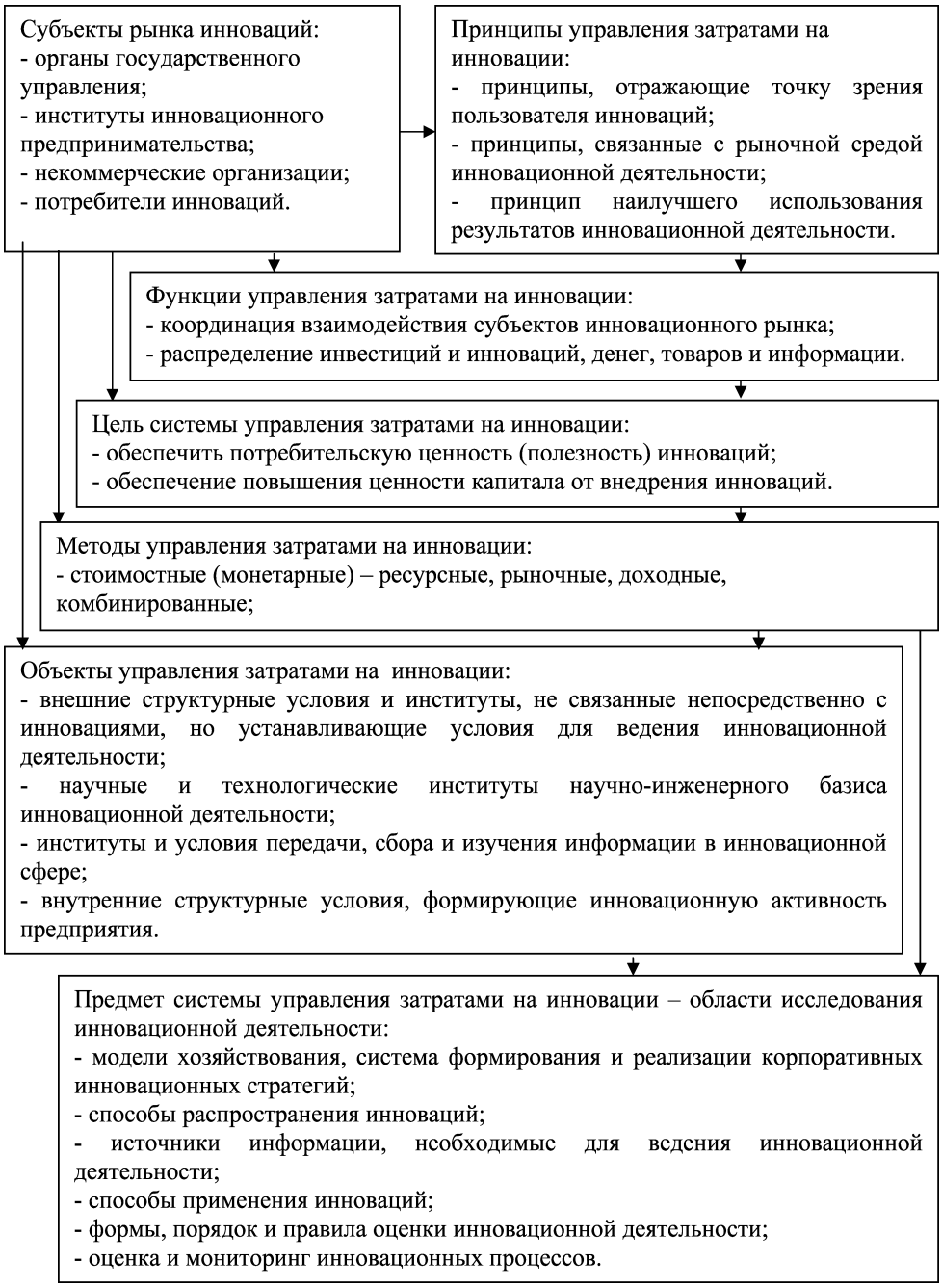


Рис. 1 – Система управления затратами на инновационную деятельность

Таблица 1

Факторы, препятствующие инновационному развитию в Орловской области

Фактор	Ранг фактора по данным за:		
	2010 год	2011 год	2012 год
Недостаток собственных денежных средств	1	1	1
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	2	2	2
Высокая стоимость нововведений	3	3	4
Низкий инновационный потенциал предприятия	4	5	7
Низкий платежеспособный спрос на новые продукты	5	4	3
Высокий экономический риск	6	6	6
Длительные сроки окупаемости нововведений	7	7	8
Неразвитость рынка технологий	8	9	10
Неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские и прочие услуги)	9	10	11
Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов	10	8	5
Недостаток квалифицированного персонала	11	12	15
Недостаток информации о новых технологиях	12	14	13
Недостаток возможностей для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями	13	13	14
Недостаток информации о рынках сбыта	14	11	9
Неопределенность сроков инновационного процесса	15	16	12
Отсутствие необходимости в нововведениях вследствие более ранних инноваций	16	15	17

Система показателей результативности инновационного процесса должна быть дополнена, на наш взгляд, показателями, характеризующими инновационный потенциал предприятия.

Обобщенно под потенциалом принято понимать способность хозяйствующего субъекта наиболее эффективно реализовывать ту или иную функциональную задачу при максимальном использовании имеющихся экономических ресурсов. Согласно этому принципу под инновационным потенциалом следует понимать экономические возможности предприятия по эффективному вовлечению новых технологий в хозяйственный оборот[4].

Увязка уровней инновационного потенциала (ресурсного, результативного,

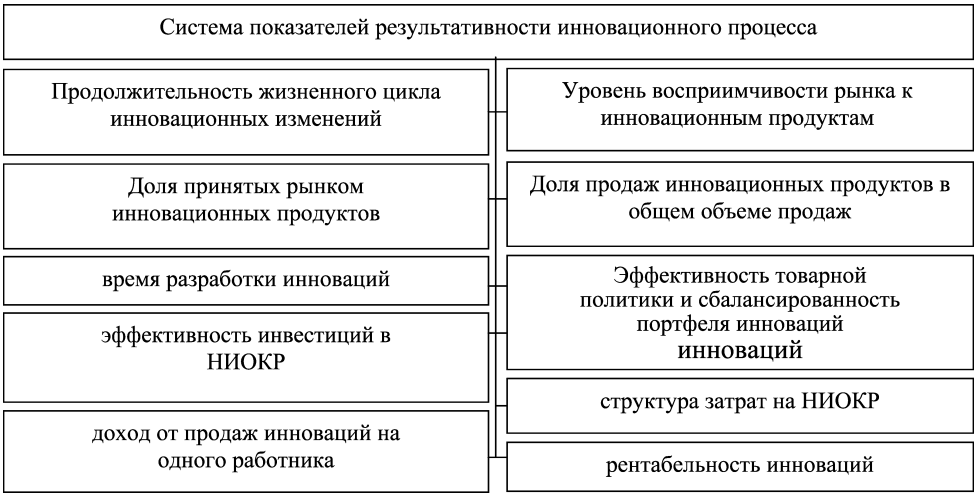


Рис. 2 – Система показателей результативности инновационного процесса

внутреннего) осуществляется посредством системы управления затратами на инновации. По сути дела система управления затратами на технологические инновации – это универсальный инструментарий реализации стратегической цели развития инновационного потенциала в границах обусловленного им стратегического плана.

Инновационный потенциал, исходя из изложенного, можно охарактеризовать посредством следующих факторов:

– фактор 1: наличие ресурсов для инновационной деятельности, а также их распределение в организации;

– фактор 2: способность предприятия реагировать на новаторские действия конкурентов и принимать во внимание тенденции развития отраслей, где она функционирует;

– фактор 3: способность менеджмента предприятия понимать технологическую среду бизнеса;

– фактор 4: структурные и социокультурные особенности предприятия, влияющие на характер предпринимательского поведения;

– фактор 5: способность руководства предприятия принимать решения по реализации предпринимательских инициатив.

Анализ указанной системы факторов позволяет дать реалистичную оценку инновационного потенциала предприятия и оценить его готовность к инновациям.

В процессе анализа инновационного потенциала предприятия необходимо выбрать те инновационные стратегии, которые наиболее соответствуют его инновационной политике. Выбор осуществляется на основе составления рейтинга факторов инновационного потенциала[5].

Методика составления рейтинга такова: вес фактора умножается на фактическое присутствие этого фактора на предприятии, после этого рейтинги суммируются в пределах одного критерия. По этому суммарному рейтингу – число от нуля до единицы – и оцениваются инновационные способности предприятия. Каждой из пяти составляющих системы инновационных показателей присвоен свой вес, суммирование которого и дает инновационный рейтинг организации. Итоги расчетов в ходе апробации предлагаемой методики в Орловской области представлены на рисунке 2.

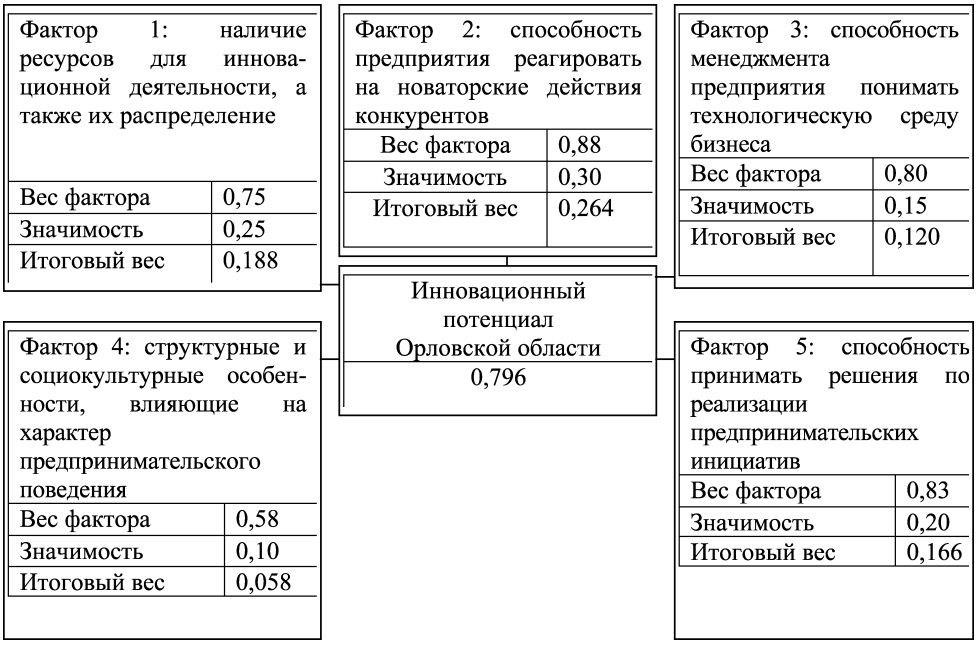


Рис. 3 – Система показателей инновационного развития Орловской области

Если инновационный потенциал меньше 0,5, то выбор должен быть в пользу "классических" стратегий – роста, стабильности или сокращения. Для принятия инновационной стратегии объект не готов. Следует уделить больше внимания внутренней подготовке к инновациям. Если же инновационный потенциал 0,5 и выше, то его менеджмент может выбрать инновационную стратегию в качестве базовой. Объект, инновационный потенциал которого равен единице, является в высшей степени восприимчивым к новшествам; имеет высокий потенциал внедрения инноваций.

Таким образом, использование системы управления затратами значительно упрощает решение проблемы разработки и реализации стратегии развития региона, так как обеспечивает:

– эффективное распределение и использование ресурсов;

– адаптацию к внешней среде за счет обеспечения эффективного приспособления организации к изменению внешних факторов.

Следует отметить, что на любом этапе разработки стратегии может осуществляться связь с системой управления затратами. Обратная связь служит для уточнения результатов ранее выполненных процедур. Возврат к предыдущим этапам является нормальным процессом, и в случае необходимости надо к нему прибегать.

Представленная целостная, по сути аналитическая, конструкция анализа инновационного потенциала области интегрирует количественные оценки и результаты качественного анализа. Однако, принимая во внимание особенности и обозначившиеся тенденции современных условий хозяйствования, когда экономический рост все больше и больше зависит от способности генерировать высокую инновационную активность, понятие "инновационное развитие" следует несколько расширить с позиции конкурентоспособности.

Таким образом, под инновационным развитием в современных условиях следует понимать также его максимальные возможности генерировать высокую инновационную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении новых и будущих технологий. Отсюда систему управления затратами на инновации как инструмент увязки уровней инновационного потенциала предприятия предлагается использовать для оценки достаточности у него финансово-экономических ресурсов для эффективного обеспечения не только стратегической инновационной, но и текущей производственной деятельности.

В экономической теории и хозяйственной практике для решения задач по анализу экономических возможностей организаций широко применяется методика оценки финансовой устойчивости, характеризующая способность экономического субъекта обеспечивать производственный рост собственными оборотными средствами, долгосрочными и краткосрочными кредитами.

Подставив в формулы расчета абсолютного, нормального и неустойчивого финансового состояния затраты на разработку и внедрение базисных и/или улучшающих инноваций, получим величины, дающие оценку достаточности (потенциала) источников не только для покрытия текущих производственно-хозяйственных запасов и затрат, но и затрат, связанных с реализацией тех или иных инновационных проектов. При этом показатели обеспеченности производственно-хозяйственных запасов и затрат, а также издержек по реализации стратегий инновационного развития источниками их формирования могут являться базой для классификации инновационно-финансовой устойчивости или инновационного потенциала.

Инновационный потенциал S определяется по формуле (1):

$$S = \{S_1(x_1); S_2(x_2); S_3(x_3)\}, \quad (1)$$

где S – значение инновационного потенциала;

x_1 – размер собственных оборотных средств;

x_2 – размер собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования производственно-хозяйственных запасов и внедренческих затрат;

x_3 – общая величина основных источников для формирования запасов и затрат.

Значения функции $S(x)$ определяются по формулам (2) и (3) соответственно:

$$S(x) = 1, \text{ если } x \geq 0; \quad (2)$$

$$S(x) = 0, \text{ если } x < 0. \quad (3)$$

С учетом определяемых значений функции $S(x)$ можно выделить четыре основных

типа инновационного потенциала и, соответственно, четыре стратегии инновационного развития:

– высокие инновационные возможности при $S = (1,1,1)$ – возможно освоение новых технологий;

– средние инновационные возможности при $S = (0,1,1)$ – возможно освоение новых или улучшающих технологий;

– низкие инновационные возможности при $S = (0,0,1)$ – возможно освоение улучшающих технологий;

– нулевые инновационные возможности при $S = (0,0,0)$ – отсутствие возможностей для внедрения технологических инноваций.

Оценка инновационного потенциала, проведенная на основании предлагаемой методики, позволяет проанализировать финансовую устойчивость предприятия к осуществлению активной инновационной деятельности. Определение на этой основе типа инновационного потенциала позволяет проконтролировать правильность выбранного направления совершенствования инновационных процессов с позиций современного и дальнейшего финансового состояния предприятия.

Ключевое назначение предлагаемой методологии на материалах Орловской области в:

– индикации инновационного процесса, позволяющей сделать вывод о результативности и преемственности инвестиций и раскрывающей потенциальные проблемы, которые необходимо исследовать;

– позиционировании Орловской области по эффективности использования инновационного потенциала на конкретную дату или за определенный период;

– выявлении направлений улучшения эффективности будущих инновационных действий по критерию “инновационное развитие” на основе сравнения с плановыми или сопоставимыми нормативами в виде оценки соответствующего размещения финансовых вложений, что может служить основой прогнозирования будущего инновационного поведения региона в целом.

---

[1] Полянин А.В. Роль типажа в управлении развитием вида техники, отрасли, предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2006. № 5. С. 11–14.

[2] Коптева Н.А. Методика прогнозирования показателей инвестиционной активности, обеспечивающих желаемые темпы экономического роста / Полянин А.В., Коптева Н.А., Тимошко А.М. // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2011. Т. 2. № 2. С. 29–32.

[3] Полянин А.В. Формирование экономического роста региона и управление социально-экономическим развитием региональных комплексов // Вопросы экономики и права. 2011. № 31. С. 106–116.

[4] Коваленко В.П. Моделирование экономического роста и привлекательности региональных экономик / Полянин А.В., Коваленко В.П., Коптева Н.А. // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2011. Т. 1. № 1. С. 42–43.

[5] Репичев А.И. Методика мониторинга внутрихозяйственных отношений в интегрированных агроформированиях / Репичев А.И., Тугачева Л.В. // Казанская наука. 2010. № 8. С. 300–304.