

## ЭКОНОМИКА

*Горбунова Ирина Геннадьевна*

магистрант

*Иванова Надежда Дмитриевна*

канд. экон. наук, доцент

*Иванов Алексей Андреевич*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный  
технический университет им. Р.Е. Алексеева»  
г. Нижний Новгород, Нижегородская область

### **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ**

*Аннотация:* данная статья раскрывает понятие инновационного потенциала, исходя из разных подходов ученых. Авторами выявлен ряд факторов, влияющих на инновационный потенциал, которые, в свою очередь, подразделяются на неуправляемые, косвенно управляемые и прямо управляемые факторы. В работе проанализированы показатели инновационного потенциала, используемые как в отечественной, так и зарубежной практиках.

*Ключевые слова:* регион, факторы, отрасль, показатели инновационного потенциала, управляемые факторы.

Эффективное использование инновационного потенциала на данный момент можно считать одним из факторов развития отрасли.

Не существует одного общего определения инновационного потенциала, так как авторы трактуют его по-разному. Одни ученые, говоря о потенциале, подразумевают некую совокупность инновационных ресурсов (финансовых, материальных, интеллектуальных, научно-технических), обеспечивающих возможность инновационной деятельности и создание инновационной технологии, продукции, услуг. Данный подход можно назвать ресурсным.

Другой подход к рассмотрению инновационного потенциала связан с результатами инновационной деятельности, то есть непосредственно с получением реального продукта в данном процессе. В этом случае инновационный потенциал представлен как возможная, произведенная в будущем, инновационная продукция.

Следующий подход к определению инновационного потенциала базируется на том, что его необходимо отождествлять с научно-техническим прогрессом или интеллектуально-творческим потенциалом. Считается, что такая точка зрения ученых является не обоснованной, так как, согласно ей, инновационную деятельность необходимо рассматривать только в рамках указанных потенциалов.

Исходя из вышесказанного, целесообразно считать, что инновационный потенциал – это совокупность ресурсных возможностей к созданию, организационных способностей к развитию и экономической готовности к воплощению инновационной деятельности экономическим субъектом разного уровня.

Инновационный потенциал отрасли складывается из совокупности инновационных потенциалов отдельных предприятий, а также их инфраструктура.

При рассмотрении любой экономической составляющей необходимо выявить ряд факторов, влияющих на нее. Данные факторы можно условно разделить на три группы.

Таблица 1

Факторы, влияющие на инновационный потенциал

Неуправляемые факторы	Косвенно управляемые	Прямо управляемые факторы
<ul style="list-style-type: none"> <li>– развитие экономики;</li> <li>– социально-экономическое положение в стране;</li> <li>– политика государства в сфере инноваций;</li> <li>– конкуренция;</li> <li>– устойчивые сдвиги в структуре потребления;</li> <li>– международная конкуренция;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– организация финансирования инновационной деятельности на предприятии;</li> <li>– наличие спроса на инновационную продукцию.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отраслевая принадлежность предприятия;</li> <li>– масштаб предприятия;</li> <li>– человеческий капитал предприятия;</li> <li>– социально-психологический климат на предприятии;</li> <li>– система мотивации;</li> <li>– производственно-технологический уровень;</li> </ul>

– платежеспособность потребителя.		– научно-технический уровень; – система инновационного менеджмента; финансовые ресурсы предприятия.
-----------------------------------	--	--

Под неуправляемыми факторами подразумеваются такие факторы, которые влияют на инновационный потенциал предприятия независимо от принятого управленческого решения.

Косвенно управляемые факторы – это факторы, результат влияния которых на инновационный потенциал предприятия зависит как от принятого управленческого решения, так и от внешнего воздействия.

Влияние косвенно управляемых факторов на развитие инновационного потенциала предприятия зависит не только от принимаемых управленческих решений, но также и от финансовых институтов, которые задействованы в инновационных проектах (банковская сфера, государство, венчурные инвесторы, и т. д.), предпринимательских структур, заинтересованных во внедрении инноваций, государственной политики в области инноваций.

Прямо управляемые факторы – такие факторы, результат влияния которых на инновационный потенциал предприятия зависит полностью от принятого управленческого решения.

Человеческий капитал можно считать ключевым фактором, который определяет эффективность использования всех имеющихся ресурсов, а и также степень готовности и способности персонала предприятия осуществлять инновационную деятельность.

Для того, чтобы провести оценку инновационной активности организации и степени конкурентоспособности, были разработаны как зарубежными, так и отечественными авторами различные показатели инновационной деятельности предприятия.

Показатели инновационного потенциала

Затратные показатели	Показатели по времени	Показатели обновляемости	Структурные показатели
1) удельные затраты на НИОКР в объеме продаж, характеризующие показатель наукоемкости продукции фирмы; 2) удельные затраты на приобретение лицензий, патентов; 3) затраты на приобретение инновационных фирм; 4) наличие фондов на развитие инициативных разработок.	1) показатель инновационности ТАТ, 2) длительность процесса разработки нового продукта (новой технологии); 3) длительность подготовки производства нового продукта; 4) длительность производственного цикла нового продукта.	1) количество разработок или внедрений нововведений-продуктов и нововведений-процессов; 2) показатели динамики обновления портфеля продукции; 3) количество технических достижений; 4) объем инновационной продукции на экспорт; 5) объем предоставляемых новых услуг.	1) состав и количество исследовательских, разрабатывающих и других научно-технических структурных подразделений; 2) состав и количество совместных предприятий, занятых использованием новой технологии и созданием новой продукции; 3) численность и структура сотрудников, занимающихся НИОКР; 4) состав и число творческих инициативных временных бригад, групп.

Наиболее часто используются показатели, которые отражают удельные затраты фирмы на НИОКР в объеме ее продаж и численность научно-технических подразделений.

Под аббревиатурой ТАТ, происходящий от словосочетания «turn – around time» («успевай поворачиваться»), понимается время с момента осознания потребности или спроса на новый продукт до момента его отправки на рынок или потребителю в больших количествах.

В заключении хотелось бы отметить, что инновационный потенциал играет большую роль в развитии как предприятия, отрасли, региона, так и страны. Для того, чтобы поддерживать потенциал на заданном уровне и увеличивать возможности отрасли, необходимо использовать различные методики оценок инновационной деятельности, а также находить те факторы, от которых в большей или меньшей степени зависит развитие.

***Список литературы***

1. Амосенко Э.П. Интегральная оценка инновационного потенциала регионов России / Э.П. Амосенко, В.А. Бажанов // Регион: Экономика и Социология. – 2006. – №2.

2. Капреева Е.Г. Инновационный потенциал как основа развития региональных инновационных систем / Е.Г. Капреева // Инновационная деятельность. – 2009. – С. 24–30.