

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет
Инженерно-экономический институт
Кафедра «Финансы и денежное обращение»

Методические указания к курсовому проекту
« Оценка инновационного потенциала предприятия»
Дисциплина «Экономика инноваций»

Направление подготовки магистров: 080100.68 «Экономика»
Профиль (магистерская программа) ООП: 080100.68.04. «Финансы»

Санкт-Петербург

2014

УДК 336.761: 336.763 (075.4)

Методические указания к курсовому проекту «Оценка инновационного потенциала предприятия». Направление 38.04.01 «Экономика», Профиль (магистерская программа) ООП 080100.64.04 «Финансы». Сост.: Волкова Н.В. - СПб.: СПбГПУ, 2014, с.- 100, табл. – 19, библиогр. – 63 назв.

ПОТЕНЦИАЛ, ИНОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, СТРУКТУРА ИНОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА, МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭЛЕМЕНТОВ ИНОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА, ОЦЕНКА ИНОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В курсовом проекте проведен теоретический анализ понятия «инновационный потенциал» и выбрано наиболее подходящее его определение для целей данного курсового проекта; рассмотрена структура инновационного потенциала и охарактеризованы его элементы. Приведены необходимые нормативно-законодательные и методические материалы по оценке инновационного потенциала предприятия, предоставлены методики оценки элементов инновационного потенциала предприятия в соответствии с их значимостью и возможностью практического применения и выбрана методика для оценки инновационного потенциала предприятия. Проведена оценка влияния инноваций на потенциал развития фирмы.

Содержание

Введение.....	4
1. Оформление задания на курсовой проект	6
2. Теоретические основы и модели формирования инновационного потенциала предприятия	7
2.1. Инновационный потенциал: теоретический анализ понятия	7
2.2. Структура и элементы инновационного потенциала.....	15
3. Методики и информационное обеспечение оценки элементов инновационного потенциала предприятия	23
3.1. Нормативно-правовое регулирование инновационной деятельности	23
3.2. Классификация методов оценки инновационного потенциала предприятия	31
4. Расчетный пример - укрупненная оценка инновационного потенциала конкретного предприятия	47
4.1. Краткая характеристика предприятия ОАО «Шатура».....	47
4.2. Расчет инновационного потенциала предприятия ОАО «Шатура».	49
4.2.1. Расчет финансовой составляющей инновационного потенциала ОАО «Шатура»	50
4.2.1.1. Построение агрегированного баланса.....	50
4.2.1.2. Оценка ликвидности баланса	51
4.2.1.3. Анализ финансового положения на базе относительных показателей.....	54
4.2.1.4. Анализ факторов формирования прибыли	62
4.2.1.5. Расчет показателей деловой активности.....	67
4.2.1.6. Факторный анализ рентабельности активов.....	73
4.2.1.7. Факторный анализ рентабельности собственного капитала.....	76
4.2.2. Расчет производственной составляющей инновационного потенциала ОАО «Шатура».....	82
4.2.3. Расчет материально-технической составляющей инновационного потенциала ОАО «Шатура».....	84
4.2.4. Расчет общего инновационного потенциала ОАО «Шатура»	85
3.2.5 Разработка рекомендаций по повышению инновационного потенциала ОАО «Шатура».....	87
Заключение	90
Список использованной литературы	91
Приложение	96

Введение

Характерной чертой развития мирового сообщества на современном этапе выступает формирование социально-экономической системы, в которой доминирующую роль играет инновационная деятельность, как фактор, обеспечивающий конкурентные преимущества высшего порядка. В целом построение инновационной экономики и системы управления ею заключаются в принципиальной реструктуризации направлений развития, новых подходах к обоснованию приоритетов, значительной модернизации методов и форм использования ресурсов на всех уровнях инновационной системы.

Как показал проведенный анализ состояния инновационной сферы РФ, в настоящий момент в российской экономике наблюдается диспропорция между наличием инновационных возможностей и их реальным воплощением на практике. Немногие предприятия России имеют сильный инновационный потенциал, но еще меньше могут эффективно его использовать. Проблема связана с отсутствием комплексных исследований, методологических разработок и концептуальных подходов к управлению инновационным потенциалом промышленного предприятия и эффективности его использования. В виду этих причин, исследование потенциала предприятия является актуальной задачей.

Вопросы формирования и развития инновационного потенциала находят широкое освещение в работах зарубежных (И. Ансофф, П. Друкер, Б. Твисс, Дж. Томпсон, С. Уинтер, К. Фримен, П. Хайт, Й. Шумпетер и др.) и отечественных авторов (В.Д. Андрианов, С.Ю. Глазьев, Г.Я. Гольдштейн, В.Ф. Гринев, Г.И. Жиц, П.Н. Завлин, В.Г. Матвейкин, О.П. Молчанова, А.И. Пригожин, А.А. Трифилова, Р.А. Фатхутдинов, Ю.В. Яковец и др.).

Объектом исследования в данной курсовой работе стало предприятие ОАО «Шатура»

Предмет исследования - инновационный потенциал производственной деятельности организаций.

Цель курсового проекта – детальный анализ инновационного потенциала предприятия.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1. Дать определение инновационному потенциалу, проведя анализ существующих подходов к трактовке понятия инновационный потенциал предприятия;
2. Рассмотреть структуру инновационного потенциала;

3. Привести необходимые нормативно-законодательные и методические материалы по оценке инновационного потенциала предприятия;

4. Провести сравнительный анализ существующих методических подходов к оценке инновационного потенциала предприятия;

5. Охарактеризовать основные показатели, используемые в практике оценки инновационного потенциала развития фирмы;

6. Провести укрупненную оценку инновационного потенциала предприятия на примере ОАО «Шатура» на базе выбранной методики оценки.

На основе сформулированных задач, которые необходимо решить в ходе работы над данным курсовым проектом, рассмотрим содержание работы.

В первой главе данной работы необходимо провести теоретический анализ понятия «инновационный потенциал», рассмотреть структуру инновационного потенциала и охарактеризовать элементы инновационного потенциала.

Вторая глава должна содержать характеристику необходимых нормативно-законодательных и методических материалов по оценке инновационного потенциала предприятия, в ней предоставлены методики оценки элементов инновационного потенциала предприятия в соответствии с их значимостью и возможностью практического применения.

В третьей главе на основе выбранной методики необходимо оценить инновационный потенциал предприятия и провести оценку влияния инноваций на потенциал развития фирмы.

1. Оформление задания на курсовой проект

В соответствии с требованиями оформления курсового проекта в СПбГПУ руководитель выдает задание на выполнение курсового проекта. Форма задания представлена в Приложении 1.

2. Теоретические основы и модели формирования инновационного потенциала предприятия

2.1. Инновационный потенциал: теоретический анализ понятия

Базой для развития инновационной деятельности предприятия являются подразделения предприятия, способствующие осуществлению различных видов инновационной деятельности и совокупность характеристик предприятия, определяющих возможность деятельности по созданию и практическому использованию нововведений. В данном случае речь идет об обеспечении инновационной деятельности предприятия, которое реализуется через его инновационный потенциал. Величина инновационного потенциала предприятия является параметром, который позволяет предприятию оценить возможности инновационной деятельности и определить направление инновационного развития в стратегическом плане.

Для определения рациональных размеров инновационного потенциала, который должна иметь эффективно функционирующая организация, а также для получения корректных оценок влияния инновационного потенциала на ее развитие, необходимо иметь четкое определение, во-первых, понятия инновационного потенциала, а во-вторых, его состава. В данном параграфе подробнее остановимся на первом.

Понятие «инновационный потенциал» явилось концептуальным отражением феномена инновационной деятельности. Оно обосновывалось и уточнялось в ходе методологических, теоретических и эмпирических исследований, а сравнительно недавно введено в число понятий экономической науки как экономическая категория. Однако научная общественность до сих пор не выработала достаточно точного определения понятия «инновационный потенциал», его составных частей и механизма формирования. Этот факт в значительной мере подтверждается существованием большого количества трактовок понятия «инновационного потенциала», что, в свою очередь, может порождать проблемы разработки научно-практических рекомендаций по его использованию.

Понятие «инновационного потенциала», обеспечивающего рост системы за счет нововведений, впервые было введено ученым К. Фрименом в 70-х - 80-х годах XX столетия. В частности он считал, что *нововведение представляет собой систему мероприятий по разработке, освоению, эксплуатации и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в основе новшеств.*

Практический аспект понятия «инновационный потенциал» нашел свое отражение в работах П. Друкера, где он исследует источники развития современной промышленности¹. В частности, Друкер отмечал, что *инновации начинаются с анализа имеющегося потенциала с целью его эффективного использования.*

1. Существуют различные подходы к определению данного понятия. Таким образом, один из подходов к определению понятия «инновационный потенциал» заключается в рассмотрении составных его категорий, а именно «потенциала» и «инновации».

Так в одном из авторитетных изданий - энциклопедии Britannica² в статье посвященной понятию «потенциал общества» подчеркивается, что **потенциал состоит из человеческих знаний и представлений, направленных на получение заданного результата.** Таким образом, потенциал, прежде всего, связывается в этом определении с ресурсами.

В этимологическом значении³ термин «потенциал» происходит от латинского - мощь, сила, возможность, способность, существующая в скрытом виде и способная проявиться при определенных условиях. В этимологическом словаре русского языка отмечается происхождение слова «потенциальный» как заимствованного в XIX веке из французского языка, где *potentiel* с латинского *potentialis* производного от *potens* «могущий» буквально означает «могущий быть»⁴. В Большой Советской Энциклопедии термин «потенциал» трактуется как «...средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области»⁵.

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал» позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. В работах посвященных исследованию теории потенциалов применяют широкий класс определений потенциала⁶ среди которых выделяют:

- экономический потенциал;

1 Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации. - М., ООО «И.Д. Вильямс», 2009 г.

2 *Encyclopedia Britannica Almanac 2004.* – Encyclopedia Britannica, Inc.

3 Словарь иностранных слов. /Ред. Васюкова. - М., 1972.

4 Этимологический словарь русского языка. /Ред. Шаинского Н.М. - М., 1994.

5 Большая Советская Энциклопедия. / Гл. ред. А.М. Прохоров, т.20. - М.: изд. «Советская энциклопедия», 1975.

6 Популярная экономическая энциклопедия. /Под общ. ред. А. Д. Некипелова. - М.: Большая Российская энциклопедия, 2001.

- оборонный потенциал;
- интеллектуальный потенциал;
- научно-технический потенциал;
- кадровый потенциал;
- производственный потенциал и др.

При этом основная масса публикаций по теории потенциалов посвящена анализу именно *экономического и/или производственного потенциала*, под которым в общем виде понимают *способность хозяйствующего субъекта наиболее эффективно реализовывать ту или иную функциональную задачу при оптимальном использовании имеющихся экономических ресурсов*.

Данное определение потенциала промышленного предприятия можно представить в виде схемы (рис. 1)⁷.

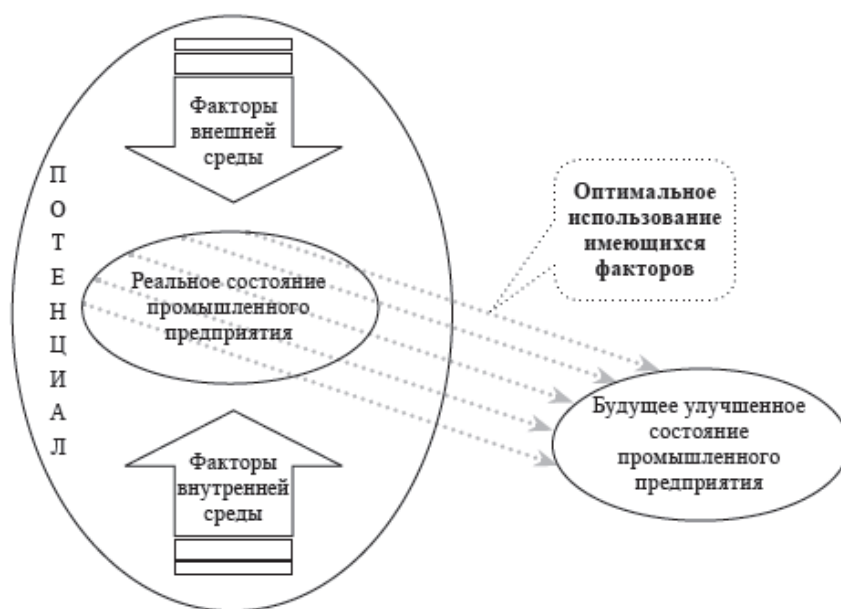


Рис. 1. Сущность потенциала предприятия.

Если перейти к понятию инновация, то определений данного понятия также достаточно много. Известно, что инновация в соответствии с Международными стандартами - это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Именно это

7. В. Д. Волосатов, Ю. В. Бабанова Сущность и структура инновационного потенциала Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 3 (184). Экономика. Вып. 24. С. 134–138.

определение и является основой для обоснования сущности понятия «инновационный потенциал».

2. Существуют и другие подходы к определению понятия «инновационный потенциал». Многие авторы концентрируют свои усилия на изучении отдельных аспектов инновационного потенциала. В литературе часто представлены специфические определения, слабо соотносящиеся между собой и зачастую отождествляемые с понятиями научного, интеллектуального, творческого и научно-технического потенциалов. Такой подход представляется необоснованным, требующим корректировки с учетом специфики и особенностей развития инновационных процессов.

Согласно определению Н. Чухрая инновационный потенциал – это «состояние предприятия на определенный момент времени в плане инвестиционных возможностей, которое достигается и формируется в процессе инновационного развития и требует мониторинга и оценки»⁸.

3. Наиболее распространенный подход можно условно назвать *ресурсным*. В данном случае инновационный потенциал рассматривается как упорядоченная совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектом рынка.

Например Б. А. Патеев⁹ считает, что инновационный потенциал предприятия - это совокупность информационных, технико-технологических, интеллектуальных, пространственных, финансовых, организационно-управленческих, правовых и предпринимательских ресурсов образующих единую систему появления и развития в ней идей, обеспечивающих конкурентоспособность конечной продукции или услуг в соответствии с целью и стратегией предприятия. С. В. Кортон¹⁰ под инновационным потенциалом понимает комплекс ресурсов, содержащий кадры, материально-техническую базу, финансы, менеджмент и т.д., достаточный для осуществления полного инновационного цикла и удовлетворения установленных потребностей в инновациях. Г.И. Жиц¹¹ рассматривает инновационный потенциал как «количество экономических

8 Чухрай, Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Моногр. / Н. Чухрай. – Львів: Вид-во НУ «Львів. Політехніка», 2008. – 316 с.

9 Патеев Б.А. Эффективность развития промышленного предприятия в системе инноваций: Автореф. дисс. ... к.э.н.: 08.00.05 / Б.А. Патеев; Тамбовский гос. технический университет. - Тамбов, 2002.

10 Кортон С.В. Оценка инновационной активности технического ВУЗа (методические рекомендации). СПб, 2008.

11 Жиц, Г.И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально- экономических систем различного уровня сложности / Г. И. Жиц // Инновации. – 2008. – №11. – С. 102-107.

ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. Эти ресурсы распределены между тремя основными сегментами макросистемы: научно-техническим, образовательным и инвестиционным». И в результате формируются научно-технический потенциал, образовательный потенциал и инвестиционный потенциал, которые в совокупности образуют инновационный потенциал макросистемы.

На наш взгляд, использование такого подхода при исследовании потенциала не является полным, поскольку в различных условиях хозяйственные ресурсы могут быть использованы по-разному, и в конечном итоге они не выступают гарантией одинаковых экономических результатов, а значит, и не служат сопоставимой характеристикой инновационного развития.

Вместе с тем использование ресурсного подхода имеет свои положительные стороны, поскольку, с одной стороны, он позволяет дать оценку текущей ситуации развития инновационных процессов (выделить сильные и слабые стороны). С другой стороны, при взаимоувязке основных ресурсных составляющих инновационного потенциала (инвестиционной, кадровой, материально-технической и др.) с их пограничными характеристиками и целевыми ориентирами могут быть выявлены возможности реализации инновационных процессов в перспективе.

4. Следующий подход к определению термина «инновационный потенциал» тесно связан с ресурсными характеристиками потенциала и представляет собой совокупность возможностей использования производительной силы ресурса. То есть с точки зрения содержательной функции речь здесь идет об использованных и неиспользованных (скрытых) ресурсных возможностях, которые могут быть приведены в действие для достижения конечных целей экономических субъектов¹². С точки зрения структурной характеристики инновационный потенциал - это "совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, обеспечивающих восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций¹³". Этот подход основан на разделении ресурсов инновационного потенциала на реализованные и нереализованные (скрытые) ресурсные возможности, которые могут быть приведены в действие для достижения конечных целей экономических субъектов. Данный подход уточняет ресурсный подход и пытается разделить имеющиеся ресурсные возможности инновационного развития экономической системы.

12 Афонин И.В. Инновационный менеджмент. - М.: Гардарики, 2009. - С. 18.

13 Лисин Б., Фридлянов В. Инновационный потенциал как фактор развития // Инновации. - 2002. - №7. - С. 25.

5. Ряд авторов пытаются определить инновационный потенциал с *системных позиций*. Так, например, Д.С. Андрианов¹⁴ считает, что категорию «инновационный потенциал» вполне можно трактовать как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.). При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, то есть из одного состояния в другое (а именно, от традиционного к новому). Следовательно, инновационный потенциал - это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу.

6. Шестой подход следовало назвать *результативным*. Именно в нем инновационный потенциал раскрывается через анализ «выхода» инновационной деятельности и является отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). В то же время в нем не учитывается наличие и сбалансированность структуры компонентов инновационного потенциала и достаточность уровня развития потенциала для формирования инновационной активности экономики.

7. В шестом подходе, по сути, агрегируются вышерассмотренные позиции и инновационный потенциал рассматривается как мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность¹⁵. Похожие определения можно встретить в работах В.Н. Баранчеева¹⁶, который даёт определение инновационного потенциала организации как «меру готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели организации, то есть меру готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций». А.Г. Поршнева в своей работе¹⁷ рассматривает инновационный потенциал организации как «меру готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть меру готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений». При этом под способностью понимается наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала, а под готовностью - достаточность уровня развития потенциала

14 Андрианов Д.С. Сущность и структура инновационного потенциала организации. - Вестник ТИСБИ, 2008.

15 Преобразование научно-инновационной сферы в регионе: понятийный аппарат / Под ред. А.Е. Когута. - СПб.: ИСЭП РАН, 2007. - С. 49.

16 Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 7. - М.: Юнити, 2005.

17 Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. - М.: ИФРА-М, 2009.

для формирования инновационно активного предприятия. Именно данный подход представляется нам наиболее обоснованным и позволяет сформулировать методологические положения к оценке инновационного потенциала предприятия.

Недошедшие в описание выше определения представим в таблице 1.

Таблица 1. Трактовка термина «инновационный потенциал предприятия»

Определение	Источник
Инновационный потенциал – есть характеристика плотности потока нововведений, эффективности корпоративных НИОКР, скорости доведения новшеств до рынка, уровня технологического лидерства (или возможности следования за отраслевым или продуктовым лидером), обуславливающая «синергию» инновационной деятельности разных структурных подразделений.	Инновационная экономика: 2-е изд., испр. И доп. М.: Наука, 2004.
Инновационный потенциал – это совокупность кадровых, материально-технических, информационных и финансовых ресурсов, обслуживаемых соответствующей инфраструктурой, предназначенной для реализации нововведений.	Краюхин Г.А, Шабайкова Л.Ф. Закономерности и тенденции управления инновационными процессами. СПб.: СПбГИЭА, 1995.
Инновационным потенциалом называют предполагаемые или уже мобилизованные на достижение инновационной цели (реализацию инновационной стратегии) ресурсы и организационный механизм (технология деятельности и организационная структура).	Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика, 1989.
Инновационный потенциал есть стратегия поведения субъекта хозяйствования по отношению к процессу инноваций.	Иванцов Я.И. Инновационная деятельность в агробизнесе: теория и практика: учеб. пособие. Минск: Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2006.
Инновационный потенциал – это способность рассматриваемого объекта реального сектора обеспечить достаточную степень обновления факторов производства, их комбинаций в технологическом процессе выпускаемого продукта, организационно – управленческих структур и корпоративной культуры.	Смирнова Г.А., Титова М.Н., Мазур Е.П., Смирнов Я.В. Инновационный потенциал предприятий, его оценка и методы реализации. // Инновации. №7, 2001г.
Инновационный потенциал – это характеристика предприятия, выявляемая в результате инновационного аудита, отражающая обеспеченность предприятия научными кадрами и высококвалифицированными специалистами (научный потенциал предприятия), инновационная восприимчивость предприятия к инновациям из вне и возможность реализации новшеств в производстве или организационной структуре, рыночный потенциал которых удовлетворяет собственника предприятия.	Шамина Л.К. Инновационный потенциал предприятия. // Инновации. №9, 2007г., С.59-60.

В данном параграфе также можно остановиться на целях и задачах, которые решаются на базе развитого инновационного потенциала предприятия. Инновационный потенциал, с управленческой точки зрения, имеет целью обеспечение заданных (желаемых) темпов инновационной активности предприятия, согласованных с принятыми на текущий стратегический период ориентирами.

К основным задачам, решаемым на базе развитого инновационного потенциала, следует отнести:

- достижение высокой конкурентоспособности выпускаемой предприятием продукции, как на внутренний, так и на внешний рынок;
- обеспечение экономически оправданных темпов обновления инновационной продукции и технологий;
- достижение высокого технического и технологического уровня производства;
- рациональное использование всех видов ресурсов;
- своевременное освоение и расширение рынков сбыта;
- внедрение адекватных методов организации производства и управления предприятием.

Подводя итоги, можно сказать, что среди исследователей не существует однозначности в понимании сущности инновационного потенциала. Следует отметить, что в имеющихся определениях инновационного потенциала, как правило, раскрывается одна или несколько сущностных характеристик данного явления. Так, например, акцент может быть сделан на институциональные структуры или средства формирования потенциала. Таким образом, различия в определениях связаны в первую очередь с тем, с позиций какого подхода рассматривается данная категория.

В результате анализа существующих подходов к определению категории «инновационный потенциал» представляется, что определение сущности инновационного потенциала экономического субъекта должно охватывать следующие основные характеристики:

1) инновационный потенциал выступает подсистемой социально-экономического потенциала региона, при этом все части общего потенциала тесно связаны между собой. Эффективная реализация общего потенциала зависит от состояния как каждой из его частей, так и их взаимодействия. В данном случае развитие всех подсистем должно быть сбалансированным, поскольку отставание одной из них выступает сдерживающим фактором как для системы в целом, так и для отдельных ее составляющих;

2) инновационный потенциал – это наличие и сбалансированность ресурсов, уровень развития которых достаточен для осуществления эффективной инновационной деятельности;

3) инновационный потенциал включает организационный и институциональный механизмы, обеспечивающие инновационную деятельность;

4) инновационный потенциал содержит неиспользованные, предполагаемые (скрытые) возможности ресурсов, которые могут быть приведены в действие для реализации инновационной стратегии;

5) инновационный потенциал – это определенная характеристика способности экономической системы к изменению, улучшению, прогрессу на основе трансформации имеющихся ресурсов в новое качественное состояние.

2.2. Структура и элементы инновационного потенциала

Сущность объекта достаточно полно раскрывается через анализ его структуры. В связи с этим выделим основные элементы инновационного потенциала промышленного предприятия и рассмотрим их взаимосвязи.

Как и в случае с определением понятия, не существует единой структуры инновационного потенциала, существуют разные подходы к ее формированию.

Согласно одному подходу¹⁸ инновационный потенциал предприятия (научно-технической организации) состоит из четырех частей:

1. Задел научно-технических (технологических) собственных и приобретенных разработок и изобретений. Причем здесь учитывается также возможность и способность предприятия или организации найти и приобрести права на использование необходимых ему разработок, а также заказать новые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по интересующей их тематике.

2. Состояние инфраструктурных возможностей самого предприятия, организации, обеспечивающих прохождение новшеством всех этапов инновационного цикла, превращение его в нововведение или инновацию.

3. Внешние и внутренние факторы, отражающие взаимодействие инновационного потенциала с другими частями совокупного потенциала промышленного предприятия,

¹⁸ Лисин Б.К., Фридлянов В.Н., Инновационный потенциал как фактор развития Межгосударственное социально-экономическое исследование, Инновации № 7, 2008.

научно-технической организации и влияющие на успешность осуществления инновационного цикла.

4. Уровень инновационной культуры, характеризующий степень восприимчивости новшеств персоналом предприятия, организации, его готовности и способности к реализации новшеств в виде инноваций.

В большинстве случаев состав инновационного потенциала предприятия представляется в виде набора ресурсов с разной степенью их детализации. Так, например, в работе Т.В. Колосова¹⁹ состав инновационного потенциала представлен как совокупность:

- части трудовых ресурсов, занятых инновационной деятельностью, в их количественно-качественной определенности;
- новых комбинаций природных ресурсов;
- современных производственных фондов и технологий предприятий;
- институциональной компоненты в виде норм и правил осуществления новаторской деятельности;
- форм предприятий, осуществляющих инновационные процессы;
- информации в форме знаний, навыков и умения индивида, а также полученные им сведения от природной и социальной среды.

Другая группа исследователей считает, что в состав инновационного потенциала необходимо включить следующую совокупность ресурсов, необходимых для эффективного осуществления инновационной деятельности²⁰:

- *интеллектуальные* (технологическая документация, изобретения, патенты, лицензии, полезные модели, промышленные образцы);
- *материальные* (опытно-приборная база; пилотные установки; исследовательское, экспериментальное и лабораторное оборудование);
- *финансовые* (собственные, заемные, инвестиционные, бюджетные, грантовые);
- *кадровые* (лидер-новатор, заинтересованный в инновациях; персонал, имеющий специальное образование и опыт проведения НИР и ОКР; специалисты в сфере маркетинга, планирования и прогнозирования скрытых потребностей покупателей);

19 Колосова Т.В. Системный подход к развитию инфраструктурных элементов инновационной деятельности предприятия. - Транспортное дело России №1, 2009.

20 О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, И. А. Коршунов. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий. // Менеджмент в России и за рубежом. № 3. 2008.

- *инфраструктурные* (собственные подразделения НИР и ОКР, конструкторский отдел, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, лаборатория контроля качества продукции, патентно-лицензионный отдел);
- *дополнительные источники* повышения результатов инновационной деятельности (партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами, в том числе зарубежными, ресурс площадей, информационный отдел, опыт управления проектами, стратегическое управление предприятием).

Последняя трактовка состава инновационного потенциала аналогична предыдущей, но ресурсы представлены в более систематизированном и агрегированном виде.

Ученые во главе с С.И. Дворецким²¹, считая инновационную деятельность, как одну из функций предприятия, разделяют инновационный потенциал на 3 компоненты: ресурсная, внутренняя и результативная составляющие, которые сосуществуют одновременно, предполагают и обуславливают друг друга и проявляются при использовании как его триединая сущность. Структуру инновационного потенциала в данном случае можно представить в виде схемы²² (рис.2).



Рис. 2. Структура инновационного потенциала согласно С.И. Дворецкому.

Рассмотрим подробнее каждую из компонент инновационного потенциала.

1. **Ресурсная** составляющая инновационного потенциала является своего рода «плацдармом» для его формирования. Она включает в себя следующие основные

21. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография / В.Г. Матвейкин, С.И., Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. – М. : «Издательство Машиностроение-1», 2007.– 284 с. – 400 экз. – ISBN 978-5-94275-326-9.

22 Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – С. 126.

компоненты, имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов.

1.1. Так, **материально-технические ресурсы**, являясь «вещественной основой, определяют технико-технологическую базу потенциала, которая впоследствии будет влиять на масштабы и темпы инновационной деятельности»¹⁹. В свою очередь сами они формируются в отраслях, изготавливающих средства производства, которые путем применения новых технологий закладывают в них потенциальные возможности, реализуемые или нереализуемые впоследствии.

1.2. Следующая компонента ресурсной составляющей – **информационный ресурс** (такие ее активные формы, как базы знаний, модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д.) подобно ферменту переводит материальные факторы из латентного состояния в активное. Данный вид ресурсов, в отличие от прочих, практически неисчерпаем. С развитием общества и активизацией использования знаний запасы информационного ресурса не уменьшаются, а напротив, увеличиваются. При этом этот вид ресурсов не самостоятелен и сам по себе имеет лишь потенциальное значение, только объединившись с другими ресурсами – опытом, трудом, квалификацией, техникой, технологией, энергией, сырьем, он появляется в «кинетике» как движущая сила инновационного потенциала.

1.3. **Финансовые ресурсы** входят в состав ресурсной составляющей инновационного потенциала как органическое единство наличных ресурсов и неиспользованных возможностей их альтернативного вложения. Таким образом, они характеризуются совокупностью источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий. При этом объем финансовых ресурсов отображает финансовую мощь, способность системы принимать участие в создании материальных благ и предоставлении услуг. Однако, помимо обеспечивающей функции, финансовые ресурсы выполняют и страховую функцию, непосредственным образом дублируя, а также измеряя в денежных единицах материально-технические, информационные, человеческие и другие ресурсы, входящие в состав инновационного потенциала. Таким образом, значение этого ресурса неоднозначно. С одной стороны, в силу своей ограниченности он вынуждает искать более экономичный вариант, исходить из того, что есть, интенсифицировать использование имеющихся факторов, т.е. приводит в движение всю систему. С другой – его лимитированный характер может затормозить или погасить формирование и реализацию самого инновационного потенциала. Тем не менее, одно остается несомненным – этот вид

ресурсов непосредственным образом (качественно и количественно) влияет на инновационный потенциал.

1.4. Следующей компонентой ресурсной составляющей инновационного потенциала является *человеческий ресурс* (капитал, фактор), который не просто выполняет обеспечивающую функцию (как все предыдущие), а выступает главной креативной силой, так как все рождается именно в головах людей. Это совокупность проинвестированных общественно целесообразных производственных и общечеловеческих навыков, знаний, способностей, которыми владеет человек, которые ему принадлежат, не отделимы от него и практически используются в повседневной жизни. Немаловажным является то, что указанная компонента оказывает непосредственное влияние не только на ресурсную составляющую инновационного потенциала, но и на внутреннюю и особенно результативную.

2. Второй составляющей инновационного потенциала является **внутренняя составляющая** – так называемый «рычаг», обеспечивающий дееспособность и эффективность функционирования всех предыдущих элементов. В целом, указанная составляющая характеризует возможность целенаправленного осуществления инновационной деятельности, т.е. определяет способность системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования, создания и распространения различного рода новшеств. Таким образом, внутреннюю составляющую можно охарактеризовать через процессы создания и внедрения нового продукта, обеспечения взаимосвязи новатора как с наукой, предоставляющей прогрессивные идеи, так и рынком, потребляющим готовый продукт, а также методы и способы управления инновационным процессом. Указанная составляющая является довольно сложной и важной, и поэтому для детального ее анализа отдельные авторы²³ предлагают использовать структурно-институциональный и функциональный подходы. При этом структурно-институциональный подход вычленяет структуру инновационной деятельности с точки зрения системы институциональных субъектов, ее осуществляющих, а также экономические связи с внешними для нее сферами – наукой и производством. Функциональный подход выявляет временные закономерности инновационного процесса – производство инновационного продукта, его обмен, распределение, потребление и возобновление цикла инновационного процесса, за которое и отвечает внутренняя составляющая инновационного потенциала.

23 Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – С. 119 – 120.

3. Третьей составляющей инновационного потенциала является **результативная составляющая**, которая выступает отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). Таким образом, она – своего рода целевая характеристика инновационного потенциала. Важность этой составляющей и целесообразность обособленного выделения подтверждается тем, что ее увеличение, в свою очередь, способствует развитию остальных составляющих (например, ресурсной). Другими словами, результативная составляющая, сама являясь результатом количественного и качественного изменения, несет в себе потенциальные возможности вывода на новый уровень функционирования как инновационного потенциала, так и системы в целом.

Тесная взаимосвязь ресурсной, внутренней и результативной составляющих инновационного потенциала определяют необходимость выявления на практике их оптимального соотношения (исходя из роли и значимости, которую они играют в формировании и развитии потенциала). Так, например, незначительный удельный вес ресурсной составляющей, как правило, обусловлен превалированием качественных изменений над количественными. При этом ограниченность необходимых ресурсов временем и пространством может быть полностью или частично преодолена интенсификацией их использования, применением новых методов организации процесса, поиском новых источников их привлечения. При этом, очевидно, существует определенный предел отклонения величины составляющих инновационного потенциала от оптимального уровня. То есть дальнейшее изменение какого-либо элемента влечет за собой либо снижение отдачи от него самого, либо уменьшение эффективности функционирования остальных элементов, так как все они существуют в системном единстве. Таким образом, проблема оптимизации структуры инновационного потенциала является важной, однако ввиду своей сложности требует отдельного, более детального изучения.

На основе представленного выше подходов можно представить немного видоизмененную структуру инновационного потенциала (рис. 3).

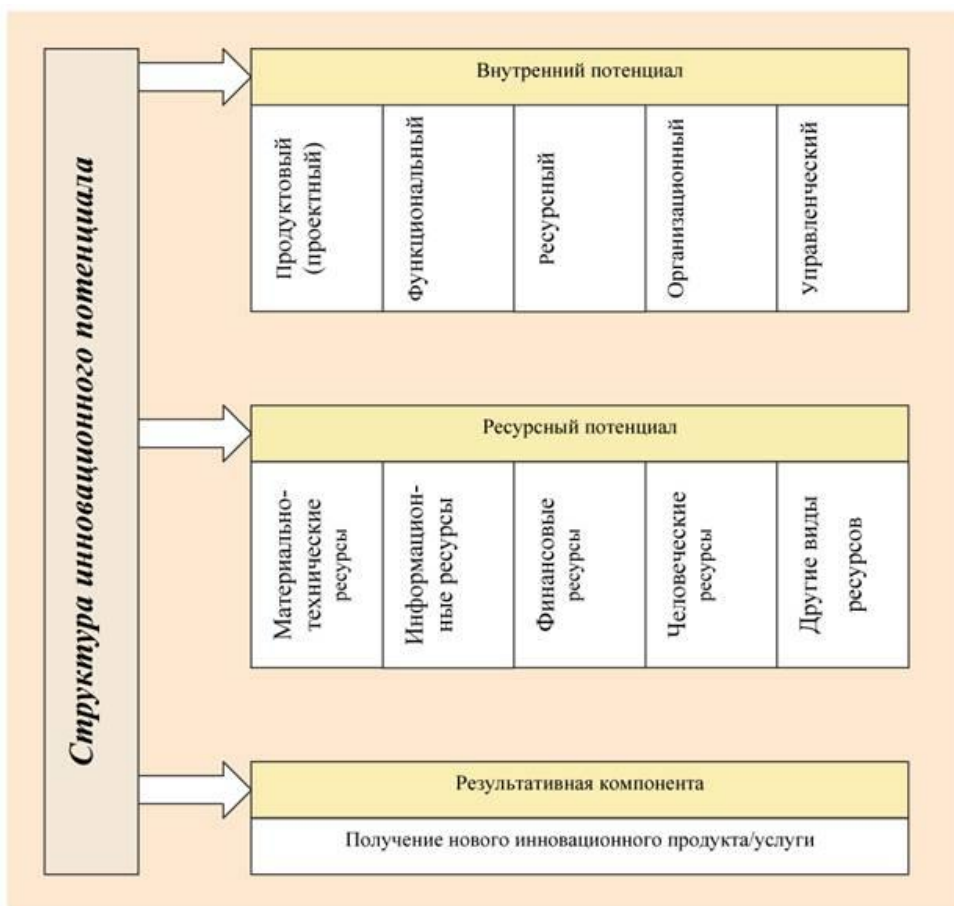


Рис. 3. Структура инновационного потенциала

В данной схеме по сравнению со структурой на рис. 2, претерпели изменения составные части внутреннего потенциала. В нашей трактовке ресурсный потенциал является частью внутреннего потенциала, которые мы в практической части данной работы и будет анализировать и измерять. Согласно данной схеме внутренний потенциал включает:

- **продуктовый (проектный)** – направление деятельности организации и их результаты в виде продуктов и услуг (проекты и программы);
- **функциональный** – преобразование ресурсов и управления в продукты и услуги в процессе трудовой деятельности сотрудников организации;
- **организационный** – организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура;
- **управленческий** – общее руководство организации, система и стиль управления.

Внутренний потенциал характеризует возможность целенаправленного осуществления инновационной деятельности, т.е. определяет способность системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования,

создания и распространения различного рода новшеств и характеризуется через процессы создания и внедрения нового продукта, обеспечения взаимосвязи новатора как с наукой, предоставляющей прогрессивные идеи, так и рынком, потребляющим готовый продукт, а также методы и способы управления инновационным процессом.

Именно ресурсный потенциал в дальнейшем в практической части работы мы и будем оценивать. Ресурсный потенциал предприятия также можно представить в виде отдельной схемы (рис. 4).



Рис. 4. Модель ресурсного потенциала предприятия.

Оценивая каждый из аспектов общего ресурсного потенциала можно оценить общий инновационный потенциал предприятия и выработать необходимые меры для повышения уровня инновационного потенциала или сохранения его на существующем уровне.

3. Методики и информационное обеспечение оценки элементов инновационного потенциала предприятия

3.1. Нормативно-правовое регулирование инновационной деятельности

Определяя специфику инновационной деятельности в качестве особого предмета правового регулирования, необходимо учитывать как сложившееся положение в правовом обеспечении инновационных процессов в России, так и возможные перспективы его развития. Если оценивать состояние правового регулирования инновационной деятельности в нашей стране, то есть все основания констатировать, что на сегодняшний день комплексно этот вопрос не решен. Так, пока не принят базовый законодательный акт, в котором были бы закреплены понятие и виды инноваций с учетом современных мировых тенденций, механизм осуществления инновационной деятельности, порядок ее поддержки со стороны государства в наукоемких сферах производства, формы стимулирования привлечения иностранных инвестиций для активизации нововведений в ключевые для современной экономики области, включая информационные технологии.

Если сопоставить нормативные правовые акты действующего законодательства, в той или иной мере предназначенные для регулирования отношений, связанных с инновационной деятельностью, то из их числа можно сгруппировать несколько видов правовых источников в зависимости от их формы и целевой направленности. Так, следует выделить законодательные акты с нормами, призванными регулировать в качестве объекта интеллектуальную собственность, научно-техническую деятельность и отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием изобретений, полезных моделей и промышленных образцов — объектов промышленной собственности.

С учетом вышеуказанного следует подчеркнуть, что правовой базой инновационных процессов в России на сегодняшний день является законодательство об интеллектуальной собственности, принятие которого в соответствии со ст. 71 Конституции РФ²⁴ находится в федеративном ведении. Согласно ст. 138 ГК РФ²⁵ в качестве интеллектуальной собственности признается исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, продукции и выполняемых работ

24 Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.04.2008 N 7-ФКЗ)

25 Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. От 06.04.2011)

или услуг. Вместе с тем в ГК РФ нет специальных норм, определяющих инновационную деятельность как объект регулирования, что дает основание для констатации факта отнесения законодателем инноваций к специфическому объекту, который не может быть отнесен к традиционным гражданско-правовым институтам.

Характеризуя систему источников правового регулирования инновационной деятельности, необходимо отметить особую роль таких федеральных законов, как

- Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» (в ред. от 24 декабря 2002 г.) (далее — Закон о товарных знаках),

- Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3526-1 «О правовой охране топологий интегральных микросхем» (в ред. от 9 июля 2002 г.) (далее — Закон о правовой охране топологий интегральных микросхем),

- Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3523-1 «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» (в ред. от 24 декабря 2002 г.) (далее — Закон о правовой охране профамм для ЭВМ),

- Закон о техническом регулировании, Закон РФ от 6 августа 1993 г. № 5605-1 «О селекционных достижениях» (далее — Закон о селекционных достижениях).

Сопоставление норм этих законодательных актов приводит к выводу о регулировании ими только отдельных видов отношений, связанных с инновационной деятельностью, что свидетельствует об отсутствии необходимой комплексности в решении данной задачи.

Так, Закон о товарных знаках определяет правовую природу обозначения, используемого для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг.

В Законе о правовой охране профамм для ЭВМ закрепляется не только понятие профаммы как совокупности данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ с целью получения намеченного результата, но и баз данных, трактуемых в качестве совокупности систематизированных с использованием ЭВМ баз данных.

В сравнении с указанными актами Закон о техническом регулировании нацелен на установление требуемых со стороны государства технических параметров, которые должны предъявляться в отношении используемых в различных сферах, в том числе в производственной, сырья, материалов, оборудования и т.д.

Особо в приведенном перечне стоит Закон о селекционных достижениях, основное назначение которого заключается в определении защитного механизма для таких

участников инновационной деятельности как разработчики новых сортов растений и пород животных.

В числе актов, нормы которых регулируют инновационные отношения, следует выделить Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» и Патентный закон Российской Федерации от 23 сентября 1992 г. № 3517-11 (в ред. от 7 февраля 2003 г.) (далее — Патентный закон). В отличие от Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике», имеющего рамочный характер, Патентный закон изначально был нацелен на решение ряда конкретных проблем в вопросах регулирования правовых отношений, связанных с отдельными аспектами научно-технического прогресса. Этот закон устанавливает, например, систему охраны полезных моделей, технических и художественно-конструкторских новшеств-дизайнов, существенно отличающихся от прежней системы охраны промышленных прав. В соответствии со ст. 5 Патентного закона под полезной моделью понимаются конструктивно выполненные средства производства и предметы потребления, а также их составные части. Полезная модель признается новой, если совокупность ее существенных признаков не известна в соответствующей технической сфере, что является актуальным для признания ее в качестве инновации. При этом промышленная применимость полезной модели обусловлена возможностью ее использования в промышленности и других отраслях деятельности. Еще одна особенность полезной модели заключается в том, что к ней, в отличие от изобретения, предъявляются требования относительной мировой новизны в сравнении с моделями более раннего применения.

Данным актом обеспечивается необходимая охрана патентных прав для их широкого включения в экономический оборот, в том числе путем инвестирования, в частности, в виде паевого взноса в уставный фонд хозяйственных обществ. При этом необходимо учесть, что в развитие Патентного закона, как и других рассмотренных актов, принят комплекс подзаконных актов, в которых детализируется правовой механизм оформления защиты отдельных элементов инновационной деятельности. К числу таких актов относится, например, Постановление Правительства РФ от 12 августа 1993 г. № 793 (в ред. от 12 августа 1996 г.), которым утверждено Положение о пошлинах за патентование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, регистрацию товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров, предоставления права пользования наименованиями мест происхождения товаров. В рассматриваемой сфере большое количество подзаконных актов представлено документами профильных ведомств. Так, Постановлением Госкомстата РФ от 3 августа

1998 г. № 80 была утверждена форма федерального государственного статистического наблюдения за технологическими инновациями предприятия (организации) и инструкция по ее заполнению.

Необходимо также отметить совокупность подзаконных актов Российского агентства по патентам и товарным знакам (Роспатента). В качестве примера можно привести утвержденные Приказом Роспатента от 17 апреля 1998 г. № 83 Правила составления, подачи и рассмотрения заявки на выдачу свидетельства на полезную модель. В этих правилах дан перечень признаков, которыми может характеризоваться полезная модель, а именно: наличие конструктивного элемента; наличие связи между элементами; взаимное расположение элементов; форма выполнения элемента или устройства в целом, в частности, геометрической формы; формы выполнения связи между элементами и их взаимосвязь; материал, из которого выполнен элемент или устройство в целом; среда, выполняющая функцию элемента. Приведенные в указанных правилах требования к полезной модели практически не отличаются от соответствующих требований, содержащихся в аналогичных Правилах по изобретению.

Представляют также интерес и другие подобные документы, в числе которых выделим утвержденные Приказом Роспатента от 5 марта 2003 г. № 32 Правила составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака и знака обслуживания, а также Правила составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию и предоставление права пользования наименованием места нахождения товара и заявки на предоставление права пользования уже зарегистрированным наименованием места происхождения товара, утвержденные Приказом Роспатента от 25 февраля 2003 г. № 24.

Наряду с указанными документами следует обратить внимание на наличие других нормативных правовых актов соответствующих ведомств, в том числе о порядке взимания пошлин за патентование и регистрацию тех или иных объектов промышленной собственности, правил, определяющих составление и порядок подачи заявок на регистрацию отдельных объектов, процедуру их рассмотрения с выдачей необходимых документов, подтверждающих соответствующие права на те или иные нововведения.

Одним из ключевых международных актов для инновационной деятельности является Парижская конвенция по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 г. (далее — Парижская конвенция) с последующими многочисленными поправками, в том числе в связи с подписанием 14 июля 1967 г. и вступлением в силу в 1970 г. Конвенции, учредившей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС). Россия

как правопреемница СССР считается участницей Парижской конвенции с 1 июля 1965 г. Участие в Парижской конвенции рассматривается в международном сообществе как одно из необходимых условий привлечения технологий и инвестиций в перспективные отрасли промышленности. В рамках Парижской конвенции осуществляется международная гармонизация национального законодательства в области промышленной собственности, включая охрану прав на научно-технические достижения в новейших областях техники (микроэлектроника, генная инженерия, информационные технологии). Одним из важнейших условий этой Конвенции является то, что охрана промышленных образцов не может быть поставлена в зависимость от использования в данной стране или от ввоза (ст. 5 ч. В). В отношении фирменных наименований предусмотрена обязанность государств-участников охранять их без обязательной подачи заявки или регистрации (ст. 8) с теми же санкциями в случае незаконного использования, что и для товарных знаков (ст. 9), а именно по принципу «как он есть» в стране происхождения. В целях определения механизма регистрации товарных знаков, действующих одновременно в нескольких государствах, 14 апреля 1891 г. в Мадриде было заключено Соглашение о международной регистрации товарных знаков, которое в последующем неоднократно пересматривалось. Данное мадридское соглашение как договор открыт для государств — участников Парижской конвенции, в том числе и для России. Его депозитарием (хранителем) является Генеральный директор ВОИС. Международная регистрация товарных знаков в соответствии с этим соглашением воспринимается их владельцами как определенная гарантия от недобросовестной конкуренции, что способствует привлечению на рынок государств, являющихся его участниками, потребительских и промышленных товаров из других стран.

Особое место среди анализируемых международно-правовых актов занимает Конвенция о распространении несущих программы сигналов, передаваемых через спутники, подписанная в г. Брюсселе 21 мая 1974 г. (далее — Брюссельская конвенция) Россия как правопреемница СССР считается ее участницей с 20 января 1989 г. Согласно ст. 2(1) Брюссельской конвенции в обязанности договаривающихся государств входит предотвращение незаконного распространения на своей или со своей территории любого несущего программы спутникового сигнала. При этом распространение является незаконным, если на него не было получено разрешение от организации, составившей передаваемую программу. Вместе с тем из данного императивного условия сделаны исключения для кратких сообщений новостного или информационного характера (ст. 4).

Наряду с указанными международно-правовыми актами, значимыми для инновационной сферы, следует отметить заключенную рядом стран СНГ 9 сентября 1994 г. в Москве Евразийскую патентную конвенцию (далее — ЕАПК), которая вступила в силу 12 августа 1995 г. Не вызывает сомнения, что ЕАПК является важным инструментом частичного восстановления единого патентно-правового пространства на территории ее участников. Механизм правовой охраны изобретений, созданный в соответствии с ЕАПК, все активнее используется для получения правовой охраны изобретений на территории государств-участников, в том числе иностранных заявителей. При выдаче евразийского патента он начинает действовать для всех государств — участников Конвенции на дату передачи евразийской заявки.

Если распределить все представленные выше нормативно-правовые акты по этапам инновационной деятельности, т.е. часть отнести на этап создания инноваций, а другую — на этап освоения их производством, то ситуация будет выглядеть следующим образом.

Более или менее благополучно положение правового регулирования первого этапа инновационной деятельности. Правовой базой инновационного процесса является законодательство в области охраны интеллектуальной собственности. В том числе Патентный закон РФ, законы « О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров». На обсуждении в Государственной думе находятся изменения и дополнения в закон « Об авторском праве и смежных правах».

Что касается второго этапа инновационной деятельности, то ее правовое регулирование осуществляется посредством институтов гражданского законодательства. Отношения, возникающие в связи с использованием нововведений в предпринимательской деятельности, опосредуются различными договорами (лицензионный, уступки исключительного права (патента), доверительного управления, подряда на выполнение проектных и изысканных работ, на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских работ и др.), регламентируемыми Гражданским кодексом РФ.

Что касается государственного регулирования инновационной сферы, одной из наиболее актуальных проблем российской экономики сегодня является повышение конкурентоспособности отечественных товаров, работ и услуг. И в этом первоочередную роль играет активизация инновационной деятельности. В этих условиях государство должно принять меры, направленные на существенное оживление инновационной деятельности.

К основным функциям государственного регулирования инновационной сферы являются:

- аккумуляция средств на научные исследования и инновации;
- координация инновационной деятельности;
- стимулирование инноваций, конкуренции в данной сфере, страхование инновационных рисков, введение государственных санкций за выпуск устаревшей продукции;
- создание правовой базы инновационных процессов, особенно системы защиты авторских прав инноваторов и охраны интеллектуальной собственности;
- кадровое обеспечение инновационной деятельности;
- формирование научно-инновационной инфраструктуры;
- институциональное обеспечение инновационных процессов в отраслях государственного сектора;
- обеспечение социальной и экологической направленности инноваций;
- повышение общественного статуса инновационной деятельности;
- региональное регулирование инновационных процессов;
- регулирование международных аспектов инновационных процессов.

Основными направлениями государственной поддержки инновационной политики являются следующие:

- содействие повышению инновационной активности, обеспечивающий рост конкурентоспособности отечественной продукции на основе освоения научно-технических достижений и обновления производства;
- ориентация на всемерную поддержку базисных и улучшающих инноваций, составляющих основу современного технологического уклада;
- сочетание государственного регулирования инновационной деятельности с эффективным функционированием конкурентного рыночного инновационного механизма;
- содействие развитию инновационной деятельности в регионах России, межрегиональному и международному трансферу технологий, международному инвестиционному сотрудничеству, защита интересов национального инновационного предпринимательства²⁶.

26 Балабанов И.Г. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / И.Г. Балабанов. – СПб.: Питер, 2007., с.27

Организационный механизм государственного регулирования инновационной деятельности обеспечивает учет мнений всех прямо или косвенно заинтересованных структур и в то же время создает условия для согласованного принятия мер по стимулированию инноваций. Субъектами инновационной политики выступают органы государственной власти (центральные и местные), предприятия и организации государственного сектора, самостоятельные хозяйствующие формирования, общественные организации, сами научные работники и инноваторы, смешанные образования.

Основным органом, координирующим деятельность министерств и ведомств в научно-технической и инновационной областях, является Правительственная комиссия по научно-технической политике.

Министерство промышленности, науки и технологий РФ является центральным органом исполнительной власти, обеспечивающим формирование и практическую реализацию государственной и научно-технической политики, осуществление мер по созданию и развитию научно-технического потенциала.

К числу основных задач Миннауки РФ относятся:

- организация научно-технического прогнозирования;
- выбор и оценка приоритетных направлений развития науки и техники;
- разработка государственных научно-технических программ и проектов;
- финансирование гражданских НИОКР общегосударственного значения;
- создание и развитие благоприятной среды для научной и инновационной деятельности.

Министерство экономического развития и торговли РФ в рамках разработки форм и методов государственного воздействия на экономику непосредственно разрабатывает государственную инновационную политику, определяет приоритеты в развитии народного хозяйства страны и ее регионов, разрабатывает основные направления инвестиционной политики, в том числе меры по стимулированию инновационной активности.

Минфин РФ осуществляет бюджетное обеспечение инновационной политики и аудит использования финансовых ресурсов.

В целом можно сказать, что государство выступает не только в роли партнера, располагающего значительными ресурсами, но и организатора, регулятора институциональной основы инновационных взаимодействий. И это придает ему достаточно важное значение в организации инновационной деятельности. И во многом от

качества государственного регулирования инновационной сферы будет зависеть инновационная активность предприятий.

3.2. Классификация методов оценки инновационного потенциала предприятия

Оценка инновационного потенциала представляет собой мониторинг составляющих инновационного потенциала с целью сопоставления его действительного уровня в определенный момент с существующими представлениями об этом уровне. Уровень инновационного потенциала пребывает в постоянной динамике, которая может быть как позитивной, так и негативной.

Исходным моментом оценки инновационного потенциала является определение современных внутренних возможностей предприятия в инновационной сфере с использованием экономических критериев. Для реализации эффективного управления инновационной деятельностью необходима реальная оценка уровня инновационного потенциала предприятия на заданный момент и оценка его динамики в целях дальнейшего развития.

Целью оценки инновационного потенциала является возможность определения направлений инновационного развития, обеспечивающих возможности перехода предприятий на производство конкурентоспособной продукции, существенно повысив свою устойчивость и гибкость по отношению к изменениям внешней среды. Оценка показателей инновационного потенциала предприятия позволяет²⁷:

- адекватно оценить состояние и готовность предприятия к инновационным преобразованиям;
- проанализировать и спрогнозировать тенденции развития, выявить основные преимущества и «слабые» места;
- подготовить рекомендации по формированию инновационной стратегии предприятия для укрепления позиций на рынке;
- создать и развивать информационные потоки для принятия эффективных управленческих решений.

27 Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С. Управление инновациями: теория и практика. – М.: Эксмо, 2008. – С. 231.

В трудах российских ученых возникают все новые классификации оценки инновационного потенциала предприятия, которые, на наш взгляд, только затрудняют выбор методов оценки. Основными причинами этого являются сложность предмета оценки и неделимость инновационного потенциала на независимые компоненты. Границы между компонентами размыты, и зачастую найти «разделяющую полосу» бывает трудно. Поэтому мы считаем правильным классифицировать методы, являющиеся базовыми при оценке систем любой степени сложности и выступающие основой для построения любых существующих методик, которые используются в практике управленческой деятельности на предприятии. Особенно такая классификация актуальна для целей оценки инновационного потенциала предприятия, когда отсутствуют необходимые для этого специальные методы.

Анализ процессов изобретательской деятельности, опыта формирования сложных моделей принятия решений показывает, что на практике лицо, принимающее решение (ЛПР), попеременно выбирает вербальные и формальные методы. Поэтому удобно разделить методы, используемые при оценке инновационного потенциала предприятия, на два больших класса: количественные и качественные. Классификация этих двух групп методов приведена на рис 5²⁸.

28 Б. Х. Санжапов, А. В. Копылов, Д. А. Копылов Классификация методов оценки инновационного потенциала предприятия

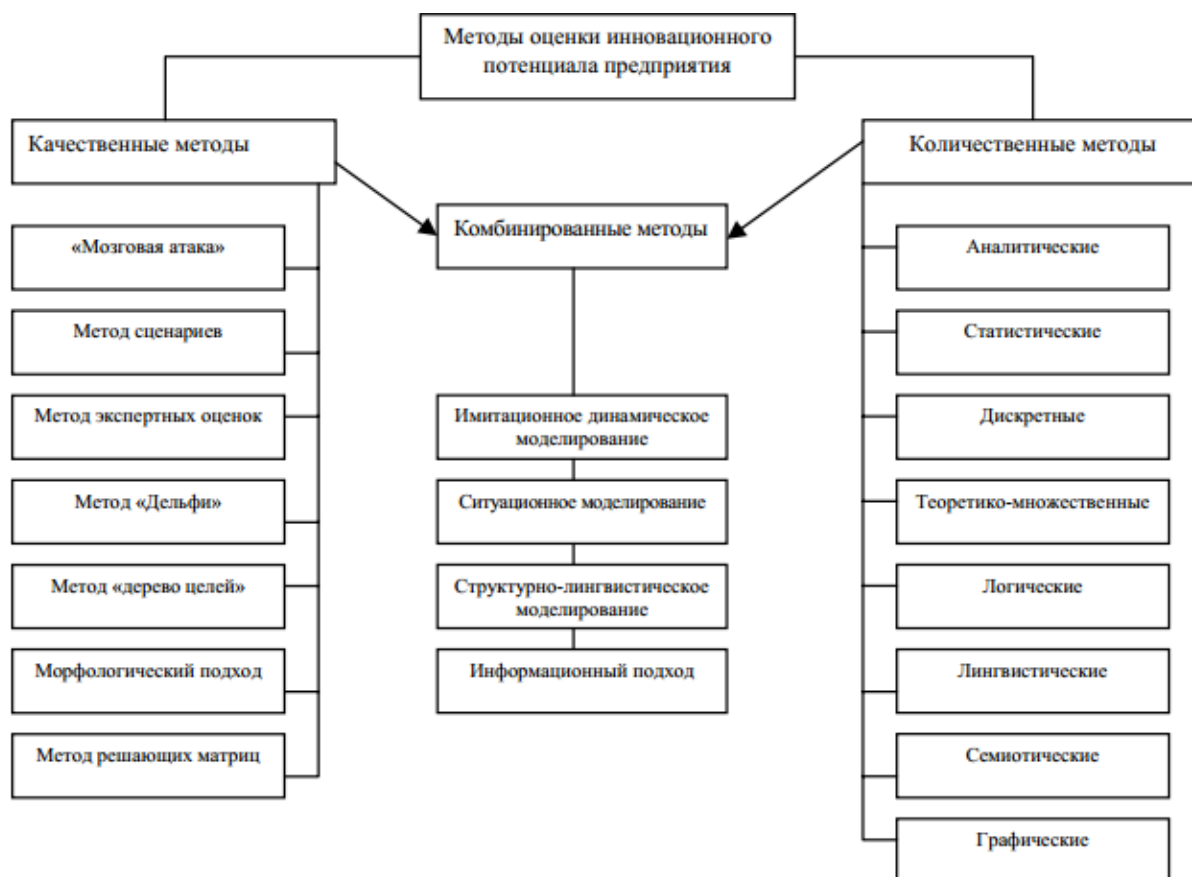


Рис. 5. Схема методов представления и анализа инновационного потенциала

Следует отметить, что на рис 5. качественные методы расположены сверху вниз примерно в порядке возрастания возможностей формализации, а у количественных сверху вниз возрастает внимание к содержательному анализу проблемы и появляется все больше средств для такого анализа.

Количественные методы, рассмотренные на рис.5, базируются на математическом аппарате. Все методы современной математики не может глубоко знать ни один руководитель, однако при выборе метода важно понимать особенности того или иного направления и возможности его использования при оценке инновационного потенциала предприятия.

Выбор соответствующего метода является ответственным этапом в процессе анализа инновационного потенциала. Следует отметить, что ошибки на этом этапе могут существенно повлиять на дальнейший ход работ, затянуть их или привести в тупик, когда управленческое решение вообще не будет получено.

Рассмотрим кратко сущность основных методов анализа сложных систем.

Методы, направленные на активизацию использования интуиции и опыта специалистов, включают в себя методы, использующие экспертные оценки при минимальном использовании математических приемов. Рассмотрим основные методы, относящиеся к этой группе.

1. «Мозговая атака» — коллективный метод поиска новых технических идей и решений путем систематической тренировки творческого мышления. Целью «мозговой атаки» является получение большого количества различных креативных идей в ограниченное время.

2. Метод сценариев предполагает моделирование будущих состояний системы по каждому рассматриваемому решению, расчет основных характеристик моделей и прогнозирование возможных положительных и отрицательных последствий каждой модели.

3. Метод «Дельфи» представляет собой разновидность экспертных оценок, включает в себя механизм повышения объективности экспертных опросов. Основное отличие «Дельфи»-метода — использование обратной связи, т. е. ознакомление экспертов с результатами предшествующего тура опроса и учет этих результатов при оценке значимости мнений экспертов. Однако в силу трудоемкости обработки результатов и значительных временных затратах первоначально предусматриваемые методики «Дельфи» не всегда удается реализовать на практике.

4. Методы типа «дерево целей» подразумевают использование иерархической структуры, полученной путем деления общей цели на подцели, а их, в свою очередь, на более детальные составляющие, которые можно называть подцелями нижележащих уровней или, начиная с некоторого уровня, — функциями.

5. Морфологический метод предусматривает построение двухмерной матрицы: выбирают две важнейшие характеристики технической системы, по каждой из них составляют список альтернативных вариантов и на основе этого строят таблицу, осями которой являются эти списки. Каждая клетка такой таблицы соответствует возможным вариантам решения технической задачи. Общее решение получают, взяв одно из возможных решений по каждой части. Число возможных решений исследуемой проблемы равно числу возможных комбинаций. На следующем этапе нужно определить, какие из этих решений были известны ранее, а какие могут быть реализованы на практике. Системное исследование всех возможных комбинаций решений отдельных частей проблемы приводит к «изобретению» новых решений проблемы в целом.

6. Метод решающих матриц представляет собой средство повышения достоверности экспертной оценки путем разделения проблемы с большой неопределенностью на подпроблемы и пошагового получения оценок.

Методы постепенной формализации задачи сформировались путем интеграции экспертных и формализованных методов, что позволяет поставить экспертные оценки на математическую основу, сделав оценки более точными. Наиболее распространенным комплексным методом является метод Паттерн-анализа. Метод Паттерн-анализа аналогичен методу «дерево целей», но для большей конкретизации модели использует вероятностные характеристики, определяющие относительную важность одной ветки дерева целей перед другой.

Наиболее распространенными и точными специфическими методами оценки сложных динамических систем в области экономики выступают экономико-математические методы, предполагающие точную формализацию экономических процессов и явлений. Экономико-математические методы — это комплекс экономических и математических научных дисциплин, объединенных для изучения экономики. Экономико-математические методы являются искусственным языком современной экономической науки, одинаково понятным для ученых всех стран мира. Математические методы являются важнейшим инструментом анализа экономических явлений и процессов, построения теоретических моделей, позволяющих отобразить существующие связи в экономической жизни, прогнозировать поведение экономических субъектов и экономическую динамику. Рассмотрим основные методы, относящиеся к этой группе.

1. Аналитические методы применяются, когда свойства системы можно отобразить с помощью детерминированных величин и зависимостей, то есть когда знания о процессах и событиях в некотором интервале времени позволяют полностью определить поведение их вне этого интервала. Под аналитическими методами понимают дифференциальное и интегральное исчисление, методы поиска экстремумов функций, методы математического программирования, теории игр.

2. Статистические методы позволяют, не выявляя все детерминированные связи между изучаемой последовательностью событий или отображаемыми в модели элементами системы, на основе выборочного наблюдения (исследования представительной выборки) получать статистические закономерности и распространять их на поведение системы в целом, выявлять характер, силу взаимовлияния элементов внутри структуры системы, а также компонентов окружения.

3. Теоретико-множественные представления базируются на понятиях: множество, элементы множества и отношения на множествах. Особое значение в данной группе методов приобретает в последнее время анализ, построенный на основе теории нечетких множеств.

4. Логические методы применяются при исследованиях новых структур разнообразной природы (технических объектов, текстов и других), в которых характер взаимодействия между элементами не абсолютно ясен, а статистические исследования либо затруднены, либо не привели к выявлению устойчивых закономерностей.

5. Лингвистические, семиотические, структурно-лингвистические методы возникли и развиваются в связи с потребностями анализа языков и текстов. Вместе с этим такие методы применяются для первого этапа постепенной формализации задач принятия решений в плохо формализуемых ситуациях (особенно в сочетании с графическими методами).

6. Теоретико-множественные, логические, лингвистические, семиотические методы включают такие разделы дискретной математики, которые составляют теоретическую основу разработки разного рода языков моделирования, автоматизации проектирования, информационно-поисковых языков.

7. Графические представления нашли свое активное применение в решении разного рода организационно-экономических задач управления производством, в сфере проектирования информационных комплексов систем управления и планирования. Графически зачастую представляют результаты аналитических расчетов и полученные статистические закономерности. Графические методы включают теорию графов и разного рода графические представления информации типа диаграмм, графиков, гистограмм и т. п.

8. Имитационно-динамические методы связаны с созданием имитационных моделей, максимально приближенных к реальности. Имитационные динамические модели используют специфический аппарат, позволяющий отразить причинно-следственные связи между элементами системы и динамику изменений каждого элемента. Модели реальных систем обычно содержат значительное число переменных, поэтому их имитация осуществляется на компьютере.

Таким образом, методология исследования сложных динамических систем, к которым относятся и социально-экономические системы, является достаточно богатой, включая в себя как простейшие методы, не использующие математические механизмы, так и методы сложнейшего многофакторного компьютерного моделирования. Очевидно,

что при проведении экономических оценок используются не все перечисленные методы, а лишь наиболее оптимальные с точки зрения точности и простоты реализации, которые учитывают динамический характер экономической информации.

Наиболее распространенными на практике методами оценки сложных динамических систем выступают метод экспертных оценок и статистические методы.

Подобная популярность данных методов связана с простотой их реализации и минимальным объемом подготовительных и вспомогательных действий.

Методы экспертных оценок — это методы организации работы со специалистами-экспертами и обработки мнений экспертов, выраженных в количественной и/или качественной форме, с целью подготовки информации для принятия решений ЛПР.

Для проведения работы по методу экспертных оценок создают рабочую группу, которая и организует по поручению ЛПР деятельность экспертов, объединенных (формально или по существу) в экспертную комиссию.

Основным недостатком метода является высокий риск ошибки эксперта, вызванной субъективностью оценки и некоторыми проблемами понимания и интерпретации изучаемого объекта. Однако у метода экспертных оценок есть очевидное преимущество — он позволяет оценить те стороны экономической деятельности хозяйствующего субъекта, количественной (цифровой) информации по которым не существует.

Статистический метод оценки инновационного потенциала. Статистика разрабатывает специальную методологию исследования и обработки материалов: массовые статистические наблюдения, метод группировок, средних величин, индексов, балансовый метод, метод графических изображений и другие методы анализа статистических данных.

Особое значение для оценки сложных динамических систем, к которым относятся и ряд комплексных экономических показателей, имеет прикладная статистика. Прикладная статистика — это наука о том, как обрабатывать данные произвольной природы, зависящей от объекта приложения статистического метода. Математической основой прикладной статистики и статистических методов анализа является теория вероятностей и математическая статистика.

Математическая природа элементов выборки в различных задачах прикладной статистики может быть самой разной. Однако можно выделить два класса статистических данных — числовые и нечисловые. Соответственно прикладная статистика разбивается на две части — числовую статистику и нечисловую статистику. Числовые статистические данные — это числа, вектора, функции. Их можно складывать, умножать на

коэффициенты. Поэтому в числовой статистике большое значение имеют разнообразные суммы. Математический аппарат анализа сумм случайных элементов выборки — это (классические) законы больших чисел и центральные предельные теоремы. Нечисловые статистические данные — это категоризованные данные, вектора разнотипных признаков, бинарные отношения, множества, нечеткие множества и др. Их нельзя складывать и умножать на коэффициенты, поэтому не имеет смысла говорить о суммах нечисловых статистических данных. Они являются элементами нечисловых математических пространств (множеств). Математический аппарат анализа нечисловых статистических данных основан на использовании расстояний между элементами (а также мер близости, показателей различия) в таких пространствах. С помощью расстояний определяются эмпирические и теоретические средние, доказываются законы больших чисел, строятся непараметрические оценки плотности распределения вероятностей, решаются задачи диагностики и кластерного анализа и т. д.

Именно статистика числовых данных является основным методом, широко используемым в экономических исследованиях. Методы, основанные на числовой статистике, имеют ряд недостатков. Во-первых, наличие возможной неточности результатов статистического метода. Подобная неточность применительно к анализу инновационного потенциала предприятия заключается в невозможности проведения многочисленных экспериментов при реализации инновационного процесса с целью получения сплошной выборки данных за длинный период времени. Во-вторых, при анализе того или иного показателя на конкретном предприятии также возникает проблема отсутствия статистической информации или малого (недостаточного) размера выборки по некоторым из показателей. Это объясняется тем, что при статистическом анализе хозяйственной деятельности предприятия иногда используются нетрадиционные показатели (показатели управленческого учета, не отраженные в бухгалтерской и иной регламентированной отчетности), идентифицировать которые за предыдущие периоды времени сложно. Также необходимо отметить, что для достоверности анализа, проведенного вероятностным методом, нужна выборка размером 50—100 измерений, что не всегда возможно реализовать в силу небольшого срока функционирования исследуемого предприятия. Поэтому оценка вероятности того или иного события с помощью частотной интерпретации достаточно затруднена.

Нечетко-множественный метод оценки инновационного потенциала предприятия. Очевидно, что для целей создания адекватной и точной модели оценки инновационного потенциала предприятия статистические методы, основанные на числовой статистике, и

методы экспертных оценок не могут быть использованы в чистом виде в силу наличия серьезных недостатков (табл.2).

Таблица 2. Сравнительные характеристики основных методов анализа социально-экономических показателей

Метод оценки показателя	Положительные характеристики	Отрицательные характеристики
Метод экспертных оценок	Возможность оценить качественные показатели	Субъективность оценок экспертов; не всегда основывается на математических расчетах; трудоемкость (при методе «Дельфи»)
Статистический метод (за исключением нечисловой статистики)	Основывается на математических расчетах и численных данных	Неточность из-за отсутствия крупной сплошной выборки исходных данных; невозможность оценить показатели, выраженные качественно (нечисловые данные)
Нечетко-множественный метод (нечисловая статистика)	Позволяет использовать данные нечисловой природы и данные, характеризуемые как «квазистатистика»	Трудоемкость при первом применении метода для конкретного объекта исследования

Поэтому обычно метод экспертных оценок и вероятностный метод сосуществуют в анализе экономических показателей, имеющих дискретное количественное (цифровое) представление. В этом случае недостатки одного метода анализа ликвидируются преимуществами другого метода. Однако имеются недостатки и у такого комбинированного подхода к оценке экономических показателей. Это связано с тем, что точность оценки вероятностей реализации события зависит от множества факторов, начиная от качества статистической информации и заканчивая качеством экспертных оценок. То есть имеет место неопределенность при оценке того или иного экономического показателя. Неопределенность — это неустранимое качество рыночной среды, связанное с тем, что на рыночные условия оказывает свое одновременное воздействие неизмеримое

число факторов различной природы и направленности, не подлежащих совокупной оценке. Существующие вероятностные или экспертные методы оценки экономического показателя или процесса либо элиминируют неопределенность из модели оценки, что неправомерно, так как неопределенность является неотъемлемой характеристикой любого прогноза, либо неспособны формально описать и учесть все возможное разнообразие видов неопределенности. Тем не менее, отсутствие учета неопределенности в оценочной модели приводит к значительной погрешности результата оценки. В современных условиях конкурентного рынка такая погрешность недопустима. Поэтому в последнее время для оценки явлений с высокой долей неопределенности, имеющих место, в том числе, и в экономике, используют интенсивно развивающееся направление математики — теорию нечетких множеств.

Построение моделей в рамках нечеткого подхода дает возможность сравнивать модели и придавать точный смысл таким понятиям, как «высокий», «низкий», «наиболее предпочтительный», «весьма ожидаемый», «скорее всего» и т. д. Появляется то, что в науке описывается как лингвистическая переменная со своим терм-множеством значений, а связь количественного значения некоторого фактора с его качественным лингвистическим описанием задается так называемыми функциями принадлежности фактора нечеткому множеству.

Безусловно, теория нечетких множеств не является абсолютно самостоятельным методом и, как правило, используется в совокупности с другими методами оценки с целью введения и учета в процедуре оценки фактора неопределенности. Для анализа социально-экономических показателей теория нечетких множеств обычно используется вместе со статистическими методами и методами экспертных оценок.

Таким образом, для оценки многофакторной модели инновационного потенциала предприятия наиболее применим такой метод, который позволит ликвидировать недостаточность данных, используемых при оценке, и вероятность ошибок экспертов, производящих оценки. Именно поэтому нечетко-множественный подход наиболее приемлем в этой ситуации, позволяя экспертам мыслить категориями, соотнесенными с конкретными числовыми интервалами.

В нашем случае алгоритм оценки инновационного потенциала будет строиться по следующей схеме. Как было отмечено в прошлой главе, базой для оценки инновационного потенциала предприятия станет ресурсная его составляющая, состоящая из финансового, интеллектуального (кадрового), производственно-технического, научно-

исследовательского и информационно-методического потенциалов. Алгоритм оценки инновационного потенциала можно представить в виде таблицы (табл. 3).

Таблица 3. Алгоритм оценки инновационного потенциала предприятия.

Наименование этапа	Задачи этапа
1. Описание нормативной модели состояния инновационного потенциала через систему количественных и (или) качественных требований к ресурсным и результативным характеристикам потенциала	1. Определение перечня показателей и их пограничных характеристик, применяемых для оценки инновационного потенциала предприятия
2. Оценка фактического (текущего) состояния инновационного потенциала (с учетом разработанной нормативной модели)	2. Анализ рассогласования нормативных и фактических параметров потенциала - выделение его сильных и слабых сторон
3. Характеристика возможных направлений усиления инновационного потенциала предприятия (с учетом результатов проведенного анализа)	3. Определение направлений реализации инновационных преобразований

Объективность оценки величины инновационного потенциала предприятия может быть обеспечена лишь при правильном выборе системы показателей, позволяющих в комплексе характеризовать потенциал по различным признакам. Перечень таких показателей должен гарантировать необходимую и достаточную информацию о состоянии инновационного потенциала предприятия и его элементов²⁹.

Наиболее эффективным способом сбора информации является систематический учет и анализ всех сфер деятельности предприятия (производство, финансы, НИОКР, маркетинг и др.) Источником количественных показателей является внутренняя документация предприятия.

Оценку инновационного потенциала предприятия целесообразно вести в виде расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами. Базовыми, сравнительными величинами для осуществления анализа могут быть показатели за прошлый период, среднеотраслевые значения или соответствующие

²⁹ Хомутский Д. С. Как измерить инновации? // Управление компанией. 2008. № 2. С. 40-45.

показатели у конкурентов. При этом в качестве критериев для определения пороговых значений коэффициентов можно использовать данные статистического обследования инновационной деятельности ведущих предприятий промышленности РФ, а также опыт зарубежных компаний³⁰.

Нами предложена следующая система расчетных показателей инновационного потенциала предприятия (таблица 4). Эта система показателей, с одной стороны, позволяет оценить текущий инновационный потенциал предприятия, а с другой стороны, включает в себя наиболее важные показатели по каждой из составляющих инновационного потенциала, что обеспечивает полноту и комплексность его оценки.

На основе системы показателей всех составляющих инновационного потенциала предложена следующая комплексная оценка потенциала инновационного развития предприятия:

Таблица 4. Система показателей в модели оценки инновационного потенциала

Составляющие инновационного потенциала (К – вес влияния составляющей на инновационный потенциал в целом, k_i)	Показатели составляющих инновационного потенциала предприятия	Вес влияния показателя на соответствующую составляющую инновационного потенциала (m_i)	Нормативное значение показателя (для исследуемого предприятия) (n_i)
1	2	3	4
Финансовая составляющая – K_1	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	M1	N1
	Коэффициент текущей ликвидности	M2	N2
	Коэффициент автономии собственных средств (независимости)	M3	N3
	Коэффициент оборачиваемости основных средств	M4	N4
	Рентабельность собственного капитала	M5	N5

30 Янковский К. П., Мухарь И. Ф. Учебник. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. – СПб.: Питер, 2012.

	Коэффициент рентабельности оборотных активов	М6	N6
--	--	----	----

Продолжение табл. 4

1	2	3	4
Производственная составляющая – К2	Доля основных средств в общих активах	M7	N7
	Доля производственных запасов в текущих активах	M8	N8
	Коэффициент выбытия основных средств	M9	N9
Кадровая составляющая – К3	Доля занятых в инновационной деятельности в общей численности персонала	M10	N10
	Доля квалифицированных работников в общей численности персонала	M11	N11
Материально-техническая составляющая – К4	Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью	M12	N12
	Коэффициент освоения новой техники	M13	N13

При этом для расчета значения общего инновационного потенциала предприятия будет применяться следующая формула (1):

$$K_{инп} = \sum_{i=1}^n K_i Y_i \quad (1)$$

где:

n – количество составляющих инновационного потенциала, включенных в комплексную оценку;

K_i – коэффициенты значимости влияния i -ой составляющей инновационного

потенциала, причем $\sum_{i=1}^n K_i K_i = 1$,

Y_i – относительные показатели, характеризующие каждую i -ую составляющую инновационного потенциала.

В свою очередь,

$$Y_1 = m_1 x_1 + m_2 x_2 + m_3 x_3 + m_4 x_4 + m_5 x_5 + m_6 x_6,$$

$$Y_2 = m_7x_7 + m_8x_8 + m_9x_9,$$

$$Y_3 = m_{10}x_{10} + m_{11}x_{11},$$

$$Y_4 = m_{12}x_{12} + m_{13}x_{13}$$

где: $m_1..m_{14}$ – коэффициенты, учитывающие значимость влияния показателя на соответствующую составляющую инновационного потенциала предприятия;

$x_1..x_{14}$ – индексы, характеризующие степень соответствия значений показателей финансовой, производственной, деловой, управленческой и материально-технической составляющей инновационного потенциала нормативным значениям этих показателей.

Суммарное значение весов коэффициентов всех показателей внутри каждой группы из составляющих инновационного потенциала равно единице, то есть

$$m_1 + m_2 + m_3 + m_4 + m_5 + m_6 = 1, m_7 + m_8 + m_9 = 1, m_{10} + m_{11} = 1, m_{12} + m_{13} = 1.$$

Таким образом, комплексный показатель инновационного потенциала предприятия может быть представлен в развернутом виде:

$$\begin{aligned} \text{Кип} = & k_1(m_1x_1 + m_2x_2 + m_3x_3 + m_4x_4 + m_5x_5 + m_6x_6) + k_2(m_7x_7 + m_8x_8 + m_9x_9) + \\ & + k_3(m_{10}x_{10} + m_{11}x_{11}) + k_4(m_{12}x_{12} + m_{13}x_{13}) \end{aligned} \quad (2)$$

Далее на основании анализа данных финансовой отчетности предприятия и расчета комплексного показателя инновационного потенциала предприятия согласно формуле (2) можно сделать вывод об уровне инновационного потенциала, сложившемся на предприятии к моменту проведения анализа.

В зависимости от расчетного значения Кип можно выделить следующие уровни инновационного потенциала: высокий инновационный потенциал, средний инновационный потенциал и низкий инновационный потенциал по следующей шкале оценок (таблица 5).

От сложившегося уровня инновационного потенциала предприятия, руководители могут принимать решения, с одной стороны о направлении и выборе предпочтительной стратегии инновационного развития, а с другой стороны, понять, какими ресурсами оно располагает для обеспечения этого развития. То есть появляется возможность обосновать выбор стратегии инновационного развития предприятия.

Таблица 5. Шкала оценки определения уровня инновационного потенциала предприятия.

Уровень инновационного потенциала предприятия	Значение коэффициента инновационного потенциала
Высокий инновационный потенциал	$K_{ип} \geq 2$
Средний инновационный потенциал	$2 > K_{ип} \geq 1,5$
Низкий инновационный потенциал	$K_{ип} < 1,5$

Предлагаемая методика основана на использовании реально определяемых экономических показателей и направлена на исследование и оценку инновационных ресурсов предприятия, включая интеллектуальные, кадровые, имущественные, продуктовые, технологические и инвестиционные.

Данная система оценки инновационного потенциала как исходного этапа формирования стратегии технологического развития позволяет предприятию проанализировать свои текущие инфраструктурные возможности в инновационной сфере еще до начала осуществления инвестиционных вложений на основе ряда экономических критериев. Такой подход также позволяет предприятию реально оценивать свои инновационные ресурсы, в соответствии с которыми оно изначально может осуществлять адекватный выбор дальнейшего направления инновационного развития и избежать благодаря этому вложений инвестиционных средств в экономически нереализуемые проекты.

Выявление определенного направления инновационного развития с использованием экономико-математических критериев позволяет предприятиям экономить на нерациональных затратах, связанных с генерированием и отбором идей³¹. Другими словами, объективное знание о своих начальных инновационных возможностях позволяет предприятиям избежать нерациональных затрат, связанных с разработкой и реализацией стратегий инновационного развития. В дальнейшем эта экономия может выступать в качестве оценки экономического эффекта предлагаемых подходов к формированию стратегий инновационного развития.

31 Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – С. 608.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Модель инновационной организации позволяет определить, что ее содержание можно представить в виде составляющих инновационного потенциала. Можно определить, что процесс формирования эффективной системы инновационного управления зависит от уровня инновационного потенциала предприятия. Инновационный потенциал складывается из ряда составляющих, оценив которые, можно дать общую оценку инновационности предприятия. Для оценки целесообразно использовать относительные показатели, для расчета которых используется отчетность компании. Такая методика может быть в основе мониторинга инновационности организаций. На основе оценки принимаются управленческие решения по развитию инновационной стратегии организации.

4. Расчетный пример - укрупненная оценка инновационного потенциала конкретного предприятия

4.1. Краткая характеристика предприятия ОАО «Шатура»

Мебельная компания «Шатура» ведет свою историю с июля 1961 г., когда в одном из цехов предприятия была выпущена первая партия платяных шкафов. Пройдя эпоху своего становления и развития в годы плановой экономики и этап глубоких преобразований на пути перехода к рыночной экономике в середине 90-х, в конце XX века «Шатура» стала крупнейшим предприятием отечественной мебельной промышленности, лидером мебельного рынка России. Сегодня Компания выпускает корпусную бытовую мебель, предназначенную для потребителей со средним уровнем доходов, а также малого и среднего бизнеса. Постоянно обновляя и совершенствуя свой ассортимент, Компания предлагает потребителям мебель для гостиных, спален, прихожих, детских и ваннных комнат, кухонь, офисную мебель для руководителей и оперативного состава.

Многие из выпущенных «Шатурой» мебельных коллекций уникальны и не имеют аналогов по соотношению цена/качество. Высокое качество продукции обеспечивается использованием только высококачественной и экологичной ламинированной плиты класса E1 собственного производства и применением высококласного оборудования, соответствующего самым высоким мировым стандартам. Мебель изготавливается только высококвалифицированными работниками, прошедшими специальную профессиональную подготовку; все этапы создания мебели сопровождаются эффективной системой внутреннего контроля качества. Вся продукция «Шатуры» проходит обязательную государственную сертификацию.

Сегодня «Шатура» - один из ведущих российских производителей и дистрибьюторов бытовой мебели. Объем продаж мебели "Шатура" в ценах прайса (в ценах реализации конечному покупателю) - 6 052,4 млн. руб. (в эту цифру входит объем продаж мебели, изготовленной для ИКЕА). Объем производства мебели в РФ (по данным Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России) - 178 252,3 млн. руб. Компания производит 3,4% от всей выпускаемой в России мебели. Обладая самой развитой в России сетью фирменных магазинов (более 600), «Шатура» с начала XXI века является самым известным и единственным национальным мебельным брэндом, что подтверждается неоднократными

победами в конкурсе «Брэнд года». В 2008 г. брэнд «Шатура», владельцем которого является Мебельная компания «Шатура», вошел в число 50 самых продаваемых российских брэндов по версии журнала «Форбс» («Forbes») - одного из ведущих деловых изданий мира. Продукция Компании, предназначенная для потребителей среднего класса, отличается актуальным дизайном, высокими потребительскими свойствами, оптимальным соотношением цены и качества. «Шатура» - победитель конкурса «100 лучших товаров России» с 2004 по 2007 г.г. Основными активами предприятия являются людские ресурсы и нематериальные активы: торговая марка, деловые отношения, деловая репутация и необходимые кадровые ресурсы, вплоть до международных независимых членов Совета директоров.

Постоянно развивая и совершенствуя свои бизнесы, Компания представляет собой организационную структуру, основанную на системе экономически самостоятельных, географически обособленных подразделений (бизнес-единиц) в рамках единого юридического лица, взаимодействующих между собой по правилам внутреннего рынка, которые максимально приближены к правилам рынка внешнего.

- Торговая компания «Шатура». Создана в 2003 году. Головной офис торговой компании находится в Москве; подразделения ТК ведут свою деятельность в крупнейших региональных центрах России. Является основным звеном, обеспечивающим реализацию продукции, выпускаемой в производственных бизнес-единицах, через сеть фирменных магазинов «Шатура», а также управление товаропроводящей сетью, ее развитие и совершенствование.

- Производственная компания «Шатура». Создана в 1961 г. Является историческим производственным ядром предприятия, расположенным в г. Шатура Московской области. Обеспечивает основной объем производимой "Шатурой" мебели. Поставляет продукцию в торговую компанию «Шатура», производит мебель по сторонним заказам, является ядром логистической цепочки Компании. В её состав входит комплекс по производству ламинированных древесно-стружечных плит стоимостью 50 млн. долларов, созданный в г. Шатура в 2004 г. Комплекс полностью обеспечивает потребности в высококачественной ДСП Производственных компаний «Шатура» и «ЕМК», осуществляет прямые продажи ЛДСП сторонним потребителям.

- Производственная компания «ЕМК». Вошла в состав МК «Шатура» в 2003 году в результате покупки Компанией активов Европейской Мебельной Компании. Расположена в г. Балаково Саратовской обл. Поставляет продукцию в торговую компанию «Шатура», производит мебель по сторонним заказам.

Администрирование и координация действий всех бизнес-единиц, а также выполнение ряда централизованных и сервисных функций осуществляется Управляющей компанией.

Мебельная компания «Шатура» постоянно контролирует основные технологические процессы: производство ДСП, производство ламинированной плиты, производство мебели. Жесткий контроль качества на каждом этапе позволяет минимизировать брак из-за поставок некачественных комплектующих, неточного изготовления деталей. Во всех подразделениях компании действует принцип «не принимай брак, не производи брак, не передавай брак».

Качество производства подтверждено многочисленными экспертизами. На продукцию есть все необходимые сертификаты системы РосТест, а экологичность мебели подтверждается Гигиеническими сертификатами. Вся мебель «Шатуры» удостоена почетного диплома «Московское качество» высшей категории Московского независимого центра экспертизы. В настоящее время компания проходит сертификацию по европейской системе качества ИСО 9001.

Так же компания предоставляет множество услуг таких как продажа в кредит, доставка на дом, монтирование, дисконтные карты и т.д.

Результаты Шатуры за последние пять лет в целом соответствуют динамике рынка по производственным, так и по розничным показателям. Благодаря своей интенсивной инвестиционной кампании в собственное производство древесностружечных плит, в мебельное производство, в логистику и в управление розничной сетью и торговую марку, компания сумела защититься от конкуренции со стороны импортной мебели и "нелегальных" производителей, что является сегодня самой серьезной угрозой для российских участников рынка. Продолжение этой кампании - залог успеха на будущие годы.

4.2. Расчет инновационного потенциала предприятия ОАО «Шатура».

Расчет инновационного потенциала предприятия ОАО «Шатура» будет проводиться на основе методики, выбранной во второй главе данного курсового проекта. Для того чтобы рассчитать общее значение инновационного потенциала ОАО «Шатура» необходимо выбрать три наиболее важных для этого предприятия составляющих инновационного потенциала. В нашем случае это будет финансовый, производственный и

кадровый потенциал. Теперь перейдем к расчету отдельных составляющих инновационного потенциала предприятия ОАО «Шатура».

4.2.1. Расчет финансовой составляющей инновационного потенциала ОАО «Шатура»

4.2.1.1. Построение агрегированного баланса

Для того чтобы оценить финансовую составляющую инновационного потенциала предприятия ОАО «Шатура» необходимо рассчитать необходимые коэффициенты и показатели, отмеченные в методике оценки, в том числе: коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент автономии собственных средств, коэффициент оборачиваемости основных средств, рентабельность собственного капитала, коэффициент рентабельности оборотных активов. Для более детальной оценки финансового потенциала предприятия, проведем обобщенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за 2012 г.

Для этого для начала необходимо осуществить трансформацию исходной бухгалтерской отчетности. Это достигается построением свернутого баланса путем агрегирования некоторых однородных по составу элементов балансовых статей и их перекомпоновки (табл. 6).

Таблица 6. Агрегированный баланс ОАО «Шатура» (в тыс. руб.)

Разделы и статьи баланса	Значение на начало периода	Значение на конец периода
1. Внеоборотные активы	1520	1960
2. Оборотные активы	1310	1420
2.1. Запасы	953	975
2.2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	120	135
2.3. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	237	310
Баланс активов	2830	3380
1. Собственный капитал	2169	2340
2. Долгосрочные кредиты и займы	0	0
3. Краткосрочные обязательства	661	1040
3.1 Краткосрочные кредиты и займы	360	560
3.2. Кредиторская задолженность и прочие пассивы	301	480
Баланс пассивов	2830	3380

4.2.1.2. Оценка ликвидности баланса

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активам, сгруппированным по степени убывания их ликвидности, с обязательствами по пассивам, которые группируются по степени срочности их погашения.

Активы организации разделяются на следующие группы:

А1) абсолютные и наиболее ликвидные активы – денежные средства организации и краткосрочные финансовые вложения (стр. 260+250 ф. № 1)

А2) быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность сроком погашения менее 12 месяцев и прочие оборотные активы (стр. 240+270 ф. № 1)

А3) медленно реализуемые активы – запасы с учетом НДС и финансовые вложения в долгосрочные ценные бумаги (стр. 210+220+140 ф. № 1)

А4) труднореализуемые активы – основные средства, нематериальные активы, незавершенное производство, вложения в уставные фонды других предприятий и дебиторская задолженность, сроком погашения более 12 месяцев (стр. 110+120+130+135+145+150+230 ф. № 1)

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1) наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, задолженность перед собственником по выплате дивидендов, ссуды непогашенные в срок (стр. 620+630+660 ф. № 1)

П2) краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства, резервы предстоящих расходов (стр. 610+650 ф. № 1)

П3) долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства (стр. 590 ф. № 1)

П4) постоянные пассивы – собственный капитал, находящийся в постоянном распоряжении предприятия, т.е. раздел капитал и резервы, увеличенный на сумму доходов будущих периодов (стр. 490+640 ф. № 1)

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{array} \right. \quad (3)$$

Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер и в то же время имеет экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличии у организации собственных оборотных средств.

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой, хотя компенсация имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные.

Изучение соотношения этих групп активов и пассивов за несколько периодов позволит установить тенденции изменения в структуре баланса и его ликвидности. В частности, производится оценка меры несоответствия групп активов и пассивов:

$$\Delta i = \frac{A_i - П_i}{П_i} \cdot 100\% , \quad (4)$$

где A_i – значение активов i -ой группы, руб.; $П_i$ – значение пассивов i -ой группы, руб.

Результаты анализа оформлены в виде таблиц 7, 8, 9.

Таблица 7. Группировки активов и пассивов по группам (в тыс. руб.)

Актив			Пассив		
Группа	на начало периода	на конец периода	Группа	на начало периода	на конец периода
A1	237	310	П1	271	450
A2	120	135	П2	390	590
A3	1048	1085	П3	0	0
A4	1425	1850	П4	2169	2340

Таблица 8. Проверка условий ликвидности на начало и конец периода

Состояние на начало периода	Проверка условий ликвидности	Состояние на конец периода	Проверка условий ликвидности
A1<П1	не выполняется	A1>П1	не выполняется
A2<П2	не выполняется	A2<П2	не выполняется
A3>П3	выполняется	A3>П3	выполняется
A4<П4	выполняется	A4<П4	выполняется

Таблица 9. Оценка меры несоответствия групп активов и пассивов (в тыс. руб.)

Группы активов и пассивов	превышение (+) или недостаток (-) в тыс. руб.		превышение (+) или недостаток (-) в %	
	на начало периода	на конец периода	на начало периода	на конец периода
	A1П1	-34	-140	-13
A2П2	-270	-455	-69	-77
A3П3	1048	1085	-	-
A4П4	-744	-490	-34	-21

Анализ ликвидности баланса показал, что баланс предприятия нельзя считать абсолютно ликвидным, так как не выполняется первое и второе неравенства, т.е. абсолютные наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства, а краткосрочные обязательства не покрываются быстро реализуемыми активами. Остальные соотношения выполняются. На предприятии есть собственные оборотные средства (A4<П4), которые составляют 744 и 490 тыс. руб. на начало и на конец периода соответственно. Оценка меры несоответствия групп активов и пассивов показала, что недостаток первой группы увеличивается с 34 до 140 тыс. руб. (с 13% до 31% в относительных величинах), а второй группы с 270 до 455 тыс. руб. (с 69% до 7% в относительных величинах). О мере несоответствия 3 группы активов и пассивов мы судить не можем, т.к. в балансе отсутствуют долгосрочные пассивы. За рассматриваемый период ликвидность баланса понизилась за счет увеличения меры несоответствия первой и второй групп активов и пассивов.

Для повышения ликвидности баланса необходимо:

- Сократить группу медленно реализуемых активов А3 в пользу быстро реализуемых и наиболее ликвидных активов А1 и А2, т.е. сократить запасы и увеличить дебиторскую задолженность и денежные средства. Для этого можно прибегнуть, к улучшению системы сбыта готовой продукции, например, используя систему кредитования покупателей. А также усилить работу по взысканию дебиторской задолженности, в результате которой происходит повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств;

- Сократить наиболее срочные обязательства П1 и краткосрочные источники финансирования П2 в пользу долгосрочных источников финансирования П3. Например, привлекать долгосрочные кредиты в систему совершенствования управления запасами.

4.2.1.3. Анализ финансового положения на базе относительных показателей

Наряду с абсолютными показателями финансовое положение характеризуют финансовые коэффициенты, которые делятся на следующие группы:

- коэффициенты ликвидности
- коэффициенты финансовой устойчивости
- коэффициенты рыночной устойчивости
- коэффициенты платежеспособности

В условиях ограниченности информационной базы анализа в курсовом проекте предлагается рассмотреть только первые две групп показателей.

Для оценки **ликвидности** предприятия используются три относительных показателя, которые различаются набором ликвидных активов предприятия, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Срочную ликвидность (платежеспособность) предприятия характеризует **коэффициент абсолютной ликвидности**. Он показывает, какую часть краткосрочной задолженности может покрыть предприятие за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности. Краткосрочные обязательства включают: краткосрочные кредиты банков и прочие краткосрочные займы, краткосрочную кредиторскую задолженность, включая задолженность по дивидендам, резервы предстоящих расходов и платежей, прочие краткосрочные пассивы. Показатель рассчитывается по формуле:

$$\kappa_{a.l} = \frac{d}{K^t + R^P}, \quad (23)$$

где d – денежные средства и краткосрочные финансовые (стр. 250+260 ф. № 1); K^t – краткосрочные кредиты и займы (стр. 610 ф. № 1), руб.; R^P – краткосрочная кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства и пассивы (стр. 620+630+650+660 ф. № 1), руб.

Нормальное ограничение коэффициента абсолютной ликвидности $\kappa_{a.l} \geq 0,2$, учитывая неоднородную структуру сроков погашения, указанный норматив следует считать завышенным.

Коэффициент быстрой (критической, промежуточной) ликвидности характеризует ликвидность предприятия с учетом предстоящих поступлений от дебиторов. Он показывает, какую часть текущей задолженности предприятие может покрыть за период оборота дебиторской задолженности:

$$\kappa_{б.л} = \frac{d + r^a}{K^t + R^P}, \quad (24)$$

где r^a – краткосрочная дебиторская задолженность (стр. 240 ф. № 1), руб.

Нормальное ограничение $\kappa_{б.л} \geq 0,8-1$ означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности должны покрывать текущие долги. Для повышения уровня текущей ликвидности необходимо способствовать росту обеспеченности запасов собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами и займами, для чего следует увеличивать собственные оборотные средства, привлекать долгосрочные кредиты и займы и обоснованно снижать уровень запасов.

Коэффициент текущей ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии погашения краткосрочной дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов:

$$\kappa_{т.л} = \frac{d + r^a + Z}{K^t + R^P}, \quad (25)$$

где Z – величина запасов с учетом НДС (стр. 210+220 ф. № 1)

Нормальное ограничение показателя – $\kappa_{т.л} \geq 2$. Официально рекомендованный норматив для показателя следует считать несколько завышенным. Несомненно, что коэффициент покрытия должен быть больше единицы, однако более конкретно норматив может быть определен лишь на основе статистической обработки обширного ряда данных

отечественных и зарубежных компаний, имеющих тот же профиль деятельности, что и обследуемое предприятие.

Результаты расчета коэффициентов сведены в таблицу 11.

Таблица 10. Анализ показателей ликвидности.

Показатель	Нормальное ограничение	Значение на начало года	Значение на конец года	Изменение
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,36	0,30	-0,06
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8-1,0	0,54	0,43	-0,11
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2,0$	1,98	1,37	-0,61

На основе анализа показателей ликвидности можно сделать ряд выводов. Коэффициент абсолютной ликвидности соответствует нормативу, мгновенная платежеспособность находится на нормальном уровне на начало и на конец периода. Однако к концу периода она уменьшается на 0,06. Таким образом, при необходимости немедленного погашения может быть погашено 30% краткосрочных обязательств на конец периода. В связи с тем, что данный коэффициент соответствует нормативному значению, но в то же время снижается за отчетный период рассчитаем коэффициент утраты платежеспособности на базе коэффициента абсолютной ликвидности. Используем для расчетов следующую формулу:

$$K_{e,yn} = \frac{K_1^{zn} + \frac{T_{вос(упр)}}{T} \cdot \Delta K^{zn}}{K_n^{zn}}$$

где, K_1^{zn} - коэффициент платежеспособности на конец отчетного периода,

$T_{вос(упр)}$ - продолжительность периода восстановления (утраты) платежеспособности (ликвидности) в месяцах,

ΔK^{zn} - изменение коэффициента платежеспособности за отчетный период,

K_n^{zn} - нормативное значение коэффициента платежеспособности T – продолжительность отчетного периода в месяцах.

$$K_{\text{умр}} = \frac{0,30 + \frac{3}{12} * (-0,06)}{0,2} = 1,4148 > 1 \quad - \quad \text{т.е.} \quad \text{предприятие} \quad \text{не} \quad \text{утратит} \quad \text{мгновенную}$$

платежеспособность за 3 месяца.

Также рассчитаем необходимую величину собственного капитала, которая позволит предприятию стать финансово устойчивым.

Пусть в качестве критерия величины собственного капитала у нас выбран коэффициент быстрой ликвидности:

$$\Delta M^c = (1 - K_{\text{с.л}}) * (K_1^l + R_1^p) + (K_{\text{нл}}^l + \Delta R_{\text{нл}}^p)$$

$$\Delta M^c = (1 - 0,43) * (560 + 450 + 30) = 595 \text{ тыс. руб}$$

Таким образом, для восстановления финансовой устойчивости предприятия ему необходимо увеличить собственный капитал на 595 тыс. руб., что также можно было увидеть в таблице 9 по анализу обеспеченности запасов источниками.

Коэффициент быстрой ликвидности не соответствует нормативу. При условии своевременного погашения поступлений дебиторской задолженности мы можем покрыть только 43% кредиторских обязательств на конец периода. Денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности не покрывают текущие долги. Кроме того, имеется тенденция понижения данного коэффициента.

Коэффициент текущей ликвидности также не соответствует нормальному ограничению, причем значительно снижается на конец периода на 0,6. Таким образом, 1,37 оборотных средств приходится на 1 рубль краткосрочных обязательств. Это говорит о том, что при условии погашения краткосрочной дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов большая часть краткосрочных долгов останется непогашенной.

Для повышения ликвидности активов предприятия необходимо:

- способствовать росту обеспеченности запасов собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами и займами, для чего следует увеличивать собственные оборотные средства, привлекать долгосрочные кредиты и займы и обоснованно снижать уровень запасов.

Финансовую устойчивость предприятия характеризуют коэффициенты, отражающие структуру капитала и степень обеспеченности оборотных активов собственными средствами.

Коэффициент автономии или финансовой независимости отражает долю собственного капитала в общей величине источников формирования активов или какая часть активов формируется за счет собственного капитала:

$$\kappa_a = \frac{I^C}{B}, \quad (26)$$

где B – валюта баланса, руб. Устойчивость предприятия оценивается положительно, если значение коэффициента превышает 0,5.

Коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж) рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному:

$$\kappa_{\text{фр}} = \frac{З}{I^C}. \quad (27)$$

Коэффициент отражает финансовую активность предприятия по привлечению заемных средств и имеет нормативное ограничение меньше 1.

Коэффициент маневренности равняется отношению собственных оборотных средств к реальному собственному капиталу:

$$\kappa_m = \frac{E^C}{I^C}. \quad (28)$$

Он показывает, какая часть собственного капитала предприятия находится в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать капиталом, или долю собственного капитала, направленную на финансирование оборотных активов. Высокие значения коэффициента положительно характеризуют финансовое состояние, в качестве усредненного показателя для оптимальных уровней коэффициента можно рассматривать значение 0,2.

Коэффициент постоянного актива показывает долю собственного капитала, направленного на финансирование внеоборотных активов:

$$\kappa_{\text{па}} = \frac{F}{I^C}. \quad (29)$$

Коэффициент маневренности и постоянного актива в сумме дают 1, следовательно, нормативное ограничение коэффициента постоянного актива 0,8.

Коэффициент автономии источников формирования запасов показывает долю собственных оборотных средств в общей сумме основных источников формирования запасов:

$$\kappa_{\text{а.и.}} = \frac{E^C}{E^\Sigma}. \quad (30)$$

Рост коэффициента отражает тенденцию к снижению зависимости предприятия от заемных источников финансирования хозяйственного кругооборота и поэтому оценивается положительно.

Достаточность собственных оборотных средств представляет **коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками**, равный отношению величины собственных оборотных средств к стоимости запасов предприятия:

$$\kappa_{об}^{соб} = \frac{E^C}{Z}. \quad (31)$$

Для промышленных предприятий нормальное ограничение показателя: $\kappa_{об} \geq 0,6 - 0,8$. Кроме того, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками должен быть ограничен снизу значениями коэффициента автономии источников формирования запасов для того, что предприятия не оказалось на грани банкротства: $\kappa_{об} \geq \kappa_{а.и.}$, что вытекает из сформулированной классификации финансовых ситуаций по степени устойчивости.

Достаточность долгосрочных источников формирования запасов (собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов) оценивается коэффициентом **обеспеченности запасов долгосрочными источниками**, равного отношению величины долгосрочных источников формирования запасов к стоимости запасов предприятия:

$$\kappa_{об}^{дол} = \frac{E^C + K^T}{Z} = \frac{E^T}{Z}.$$

В соответствии с классификациями финансовых ситуаций по степени их устойчивости (см. формулы 23-26) предприятие является финансово устойчивым, если $\kappa_{об}^{дол} \geq 1$.

Федеральным управлением по делам несостоятельности (банкротстве) установлен **коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами**, равный отношению величины собственных оборотных средств к общей величине оборотных активов:

$$\kappa_{СОС} = \frac{E^C}{Z + r^a + d}, \quad (32)$$

где Z – величина запасов с учетом НДС (стр. 210+220 ф. № 1), r^a – краткосрочная дебиторская задолженность (стр. 240 ф. № 1), d – сумма краткосрочных финансовых вложений и денежных средств (стр. 250+260 ф. № 1). Установлено нормальное ограничение для данного показателя: $\kappa_{СОС} \geq 0,1$. Если коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1, то структура баланса предприятия считается неудовлетворительной, а само предприятия – неплатежеспособным.

Анализ динамики коэффициентов автономии, финансового рычага, маневренности, автономии источников формирования запасов, обеспеченности запасов собственными источниками, обеспеченности оборотных активов собственными средствами за ряд смежных отчетных периодов позволяют выявить тенденции изменения финансовой устойчивости предприятия. Результаты расчетов оформлены в виде таблица 11.

Таблица 11. Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Нормальное ограничение	Значение на начало года	Значение на конец года	Изменение
Коэффициент автономии	>0,5	0,77	0,69	-0,07
Коэффициент финансового рычага	<1	0,30	0,44	0,14
Коэффициент маневренности	>0,2	0,30	0,16	-0,14
Коэффициент постоянного актива	<0,8	0,70	0,84	0,14
Коэффициент автономии источников формирования запасов	-	0,64	0,40	-0,24
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	>0,6-0,8	0,68	0,39	-0,29
Коэффициент обеспеченности запасов долгосрочными источниками	≥ 1	1,06	0,96	-0,09
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$\geq 0,1$	0,50	0,27	-0,23

На основе анализа коэффициентов финансовой устойчивости можно сделать ряд выводов. Первые 2 коэффициента, говорящие о независимости предприятия от внешних источников финансирования, соответствуют нормативам, но их динамика говорит о небольшом увеличении финансовой зависимости предприятия.

Коэффициент маневренности и постоянного актива в сумме равен единице и каждый из них отражает направление использования собственного капитала. Таким образом, 70% собственного капитала направлено на финансирование оборотных активов, а 30% на финансирование внеоборотных активов, что также соответствует нормативу. Однако на конец периода маневренность предприятия снижается до 0,16 и данные

коэффициенты перестают соответствовать нормативу. Соответственно предприятию сложнее маневрировать собственным капиталом для финансирования оборотных средств.

Коэффициент автономии источников формирования запасов отражает, какая доля собственных средств в общей сумме источников финансирования направлена на формирование запасов. На конец периода запасы сформированы на 40% за счет собственных средств, что не соответствует нормативному значению. Сокращение показателя за отчетный период показывает, что предприятие стало более зависимо от заемных источников финансирования.

Значение коэффициента обеспеченности запасов собственными источниками, также как и долгосрочными источниками перестает соответствовать нормативу на конец периода, что говорит о том, что запасы не покрывают ни собственные, ни долгосрочные источники. Кроме того, на конец периода коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками меньше коэффициента автономии источников формирования запасов ($0,39 < 0,40$), что говорит о приближении предприятия к банкротству, что также подтвердилось в анализе обеспеченности запасов источниками.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами соответствует нормативу, как на начало, так и на конец отчетного периода, т.е. на данный момент предприятие не может быть признано несостоятельным, так как собственных средств хватает на финансирование 27% оборотных активов.

Таким образом, для улучшения финансовой устойчивости предприятия необходимо:

- прибегнуть к рациональному сокращению запасов и затрат;
- разработать программу для использования долгосрочного заемного финансирования и увеличения собственного оборотного капитала.

Таким образом, анализ финансового положения предприятия показал, что:

1. баланс предприятия не является ликвидным, т.к. абсолютные наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства, а краткосрочные обязательства не покрываются быстро реализуемыми активами.

2. наше предприятие на начало периода находится в неустойчивом финансовом положении, а к концу периода переходит даже в кризисное, т.к. оно не в состоянии покрыть общей величиной источников формирования запасов даже краткосрочную задолженность.

3. за отчетный период финансовая устойчивость предприятия сократилась, т.к. недостаток долгосрочных источников формирования запасов увеличился с 304 до 595 тыс.

руб., а излишек общей величины источников финансирования запасов в размере 56 тыс. руб. превратился в недостаток в размере 35 тыс. руб. на конец периода.

4. лишь коэффициент абсолютной ликвидности соответствует нормативу, что подтверждает факт неустойчивого финансового состояния предприятия, но не окончательной его несостоятельности. Время движения предприятия к банкротству составило 140 дней.

5. в начале периода практически все коэффициенты финансовой устойчивости подпадают под нормативные ограничения, что говорит о финансовой устойчивости предприятия и его независимости от внешнего финансирования, однако к концу периода финансовое положение предприятия ухудшается, и большинство коэффициентов перестают соответствовать нормативу.

Для улучшения финансового положения предприятия можно выработать следующие рекомендации:

- Пересмотреть средневзвешенные величины запасов продукции на складах на день, неделю, месяц. Снижение уровня запасов происходит в результате планирования остатков запасов, а также реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей. Завышенный размер запасов, влияет на кредиторскую задолженность, что соответственно неблагоприятно для предприятия;

- Разработать грамотную финансовую стратегию предприятия, которая бы позволила предприятию привлекать, как краткосрочные, так и долгосрочные заемные средства, при этом поддерживая оптимальные пропорции между собственным и заемным капиталом;

- Улучшить систему сбыта готовой продукции, например, используя систему кредитования покупателей;

- Усилить работу по взысканию дебиторской задолженности (самостоятельная работа с должником (проведение переговоров), взыскание задолженности в судебном порядке, предоставление скидок за своевременную оплату), в результате которой происходит повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств.

4.2.1.4. Анализ факторов формирования прибыли

Цель анализа прибыли – обоснование вариантов управленческих решений, реализация которых позволит обеспечить устойчивый рост финансовых результатов. Финансовые результаты деятельности предприятия за отчетный период характеризуются системой взаимосвязанных отчетных показателей. К ним относятся: валовая прибыль (убыток), прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).

В дальнейшем для краткости слово «убыток» в некоторых случаях буде опускаться. Все перечисленные показатели содержатся в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Для анализа факторов формирования прибыли используются факторные модели, содержащие показатели доходов и расходов предприятия.

Факторная модель **валовой прибыли** имеет следующий вид:

$$P^{вал} = N - S^{prod}, \quad (33)$$

где N – выручка от продажи товаров, работ услуг (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), S^{prod} – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Прибыль от продаж – наиболее важный фактор формирования чистой прибыли предприятия. При нормальных условиях осуществления основных видов деятельности прибыль от продаж имеет, как правило, наибольший удельный вес в составе чистой прибыли. Факторная модель показателя прибыли от продаж имеет следующий вид:

$$P^{prod} = P^{вал} - S^{ком} - S^{упр}, \quad (34)$$

где P^{prod} – прибыль от продаж, $P^{вал}$ – валовая прибыль, $S^{ком}$ – коммерческие расходы, $S^{упр}$ – управленческие расходы.

Если заменить валовую прибыль на исходные показатели (выручки и себестоимости), то получится четырехфакторная модель:

$$P^{prod} = N - S^{prod} - S^{ком} - S^{упр}. \quad (35)$$

Чистая прибыль – важнейший финансовый показатель результативности деятельности предприятия. Чистая прибыль – источник роста благосостояния собственников и активов предприятия.

Расширенная факторная модель чистой прибыли имеет следующий вид:

$$P^ч = N - S^{prod} - S^{ком} - S^{упр} + Д^{проч} - S^{проч} - S^{нал}, \quad (36)$$

где $D^{проч}$ - прочие доходы (стр. 060 + 080 + 100 ф. № 2), $S^{проч}$ - прочие расходы (стр. 070 + 100 ф. № 2), $S^{нал}$ - расходы, связанные с налогообложением, учитывающие текущий налог на прибыль, отложенные налоговые активы и обязательства (стр. 150 – 141 + 142 ф. № 2).

Анализ факторов формирования прибыли представлен в таблицы 12.

Таблица 12. Анализ факторов формирования прибыли

Показатель	Условно е обозначение	Порядок расчета	Значение, тыс. руб.		Абсолютное изменение, тыс. руб.	Индекс изменения, %	Удельный вес показателя в выручке, %		Изменение удельного веса показателя в выручке,
			в предыдущем периоде	в отчетном периоде			в предыдущем периоде	в отчетном периоде	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка от продаж (стр. 010 ф. № 2)	N		3500	4000	500	114	100	100	0
Себестоимость проданных товаров (стр. 020 ф. № 2)	$S^{прод}$		2700	2600	-100	96	77	65	-12
Валовая прибыль (стр. 029 ф. № 2)	$P^{вал}$	стр. 010 – 020	800	1400	600	175	23	35	12
Коммерческие расходы (стр. 030 ф. № 2)	$S^{ком}$		126	157	31	125	4	4	0
Управленческие расходы (стр. 040 ф. № 2)	$S^{упр}$		309	318	9	103	9	8	-1
Прибыль от продаж (стр. 050 ф. № 2)	$P^{прод}$	стр. 029 – 030 – 040	365	925	560	253	10	23	13

Продолжение табл. 12

Прочие доходы	$D^{проч}$	стр. 060 + 080 + 090	47	72	25	153	1	2	0
Прочие расходы	$S^{проч}$	стр. 070 + 100	27	37	10	137	1	1	0
Прибыль до налогообложения (стр. 140 ф. № 2)	$P^{нал}$	стр. 050 + 060 – 070 + 080 + 090 – 100	385	960	575	249	11	24	13
Расходы, связанные с налогообложением	$S^{нал}$	стр. 150 – 141 + 142	185	130	-55	70	5	3	-2
Чистая прибыль (стр. 190 ф. № 2)	$P^ч$	стр. 140 – 150 + 141 – 142	200	830	630	415	6	21	15

В нашем примере преобладающим источником доходов является выручка от продаж, которая составляет 4 млн. руб. на конец периода. Доля прочих доходов в выручке незначительна и равна 1-2%. Следовательно, наибольший вклад вносят доходы от основного производственного вида деятельности. За отчетный период выручка выросла на 500 тыс. руб. или на 14%. Расходы в свою очередь уменьшились. Себестоимость продукции сократилась на 100 тыс. руб. или на 13%. и составила 2,6 млн. руб. на конец периода. На первый взгляд сравнительный анализ динамики себестоимости и выручки позволяет сделать вывод об эффективном использовании производственных ресурсов, однако еще в первой главе на стадии экспресс-анализа нами было выявлена неэффективность использования активов (т.к. рост активов превысил рост выручки)

В результате деятельности предприятия валовая прибыль увеличилась на 600 тыс. руб. или на 75% и составила 1,4 млн. руб. При этом доля валовой прибыли в выручки, что означает рентабельность продаж по валовой прибыли также выросла с 23 до 35%. Коммерческие расходы увеличились незначительно на 31 тыс. руб. или на 25%. В соответствии со сравнительной динамикой с выручкой делаем вывод о перерасходе коммерческих расходов, т.е. они выросли быстрее, чем выручка. По управленческим

расходам наоборот наблюдается экономия, т.к. они увеличились только на 9 тыс. руб. или на 3% (в сравнении с 14% роста выручки). В результате прибыль от продаж увеличилась на 560 тыс. руб. или на 153%, что является очень существенным ростом. Таким образом, прибыль от продаж выросла значительно быстрее, чем валовая прибыль и выручка. В результате наблюдается чуть более значительное увеличение рентабельности продаж от прибыли от продаж с 10 до 23% .

Прочие расходы увеличились на 10 тыс. руб. и составили 3 тыс. на конец периода. Прочие доходы увеличились на 37 тыс. руб. и на конец периода составили 72. Прочие доходы растут быстрее, чем расходы (на 53 и 37% соответственно). Т.е. наблюдается экономия затрат по прочим видам деятельности. В результате прибыль до налогообложения увеличилась на 575 тыс. руб. или на 149%, что меньше роста прибыли от продаж, но больше роста выручки. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения также увеличивается с 11% до 24%.

Наблюдается экономия расходов, связанных с налогообложением они снизились на 55 тыс. руб. или на 30% , несмотря на рост налогооблагаемой прибыли (базы для расчета налога на прибыль). Это может быть связано с внутренними или внешними причинами. К внутренним можно отнести учет убытков прошлых лет, изменение учетной политики, переход на другую систему налогообложения. Внешние же – изменение ставки налога на прибыль.

В результате этой экономии чистая прибыль еще больше увеличилась по сравнению с ростом прибыли до налогообложения на 630 тыс. руб. или на 315%. Сравнительная динамика показывает, что динамика роста чистой прибыли значительно выше динамики роста выручки и всех остальных видов прибыли.

Такое резкое увеличение чистой прибыли связано в первую очередь с увеличением выручки при снижении себестоимости продукции, что может говорить о расширении деятельности предприятия (что также подтверждается в первой главе значительным увеличением внеоборотных активов) и выводе на рынок более рентабельных видов продукции и, возможно, отказе от менее рентабельных. А также это может быть связано с ростом цены спроса на выпускаемую предприятием продукцию. Во-вторых, в нашем случае наблюдается экономия управленческих расходов, хотя она и не играет решающей роли. Кроме того, было отмечено снижение расходов, связанных с налогообложением, что говорит о повышении эффективности деятельности также за счет внешних факторов, не зависящих от предприятия.

Рентабельность продаж по чистой прибыли увеличилась с 6 до 21%, что говорит о повышении эффективности деятельности предприятия.

В нашем случае прибыль не является качественной (качество прибыли низкое), т.к. она получена при условии неэффективного использования ресурсов.

4.2.1.5. Расчет показателей деловой активности

Деловую активность, проявляемую предприятием в процессе достижения целей деятельности, отражают показатели оборачиваемости и средних сроков оборота. Показатели оборачиваемости активов и обязательств рассчитываются как отношения выручки от продаж к показателям средних за отчетный период активов и обязательств предприятия. Для обеспечения сопоставимости показателей оборачиваемости с показателями рентабельности продаж выручку от продаж надо брать для расчета без НДС, акцизов и аналогичных платежей. Показатели оборачиваемости дополняют показатели средних сроков оборота активов или обязательств, определяемые как отношение продолжительности отчетного периода в днях к показателям оборачиваемости.

Рассмотрим эти показатели:

1) коэффициент оборачиваемости активов предприятия ($K_B^{об}$)

$$K_B^{об} = \frac{N}{B_{cp}}, \quad (37)$$

где N – выручка от продажи товаров в отчетном периоде без НДС, акцизов и аналогичных платежей, B_{cp} – средняя за отчетный период валюта баланса: $B_{cp} = 0,5(B_0 + B_1)$, B_0, B_1 – итог или валюта баланса на начало и на конец периода. Среднее значение активов можно посчитать точнее, как среднюю хронологическую величину, если учитывать итог баланса не только на отчетные даты, но и промежуточные даты отчетного периода.

Рост оборачиваемости активов в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом означает ускорению оборота активов и оценивается положительно при условии прибыльной деятельности предприятия. В случае отрицательной рентабельности продаж предприятия рост оборачиваемости активов приводит к ускорению убыточной деятельности.

2) средний срок оборота активов в днях ($T_B^{об}$):

$$T_B^{об} = \frac{T \cdot B_{cp}}{N} = \frac{T}{\kappa_B^{об}}, \quad (38)$$

где T – продолжительность отчетного периода в днях.

Снижение срока оборота активов означает ускорение оборота и наоборот. Средний срок оборота активов показывает продолжительность оборота в днях, оборачиваемость активов показывает количество оборотов за отчетный период. Следовательно, эти показатели в равной степени отражают деловую активность предприятия и поэтому для анализа выбирают один из этих показателей.

3) отдача внеоборотных активов ($\kappa_F^{омд}$):

$$\kappa_F^{омд} = \frac{N}{F_{cp}^{ост}}, \quad (39)$$

где $F_{cp}^{ост}$ – средняя за отчетный период остаточная стоимость внеоборотных активов. Данный показатель является исключением из показателей деловой активности и показывает эффективность использования внеоборотных активов.

4) коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

$$(\kappa_E^{об}): \kappa_E^{об} = \frac{N}{E_{cp}}, \quad (40)$$

где E_{cp} – среднее за отчетный период значение стоимости оборотных активов, рассчитываемое либо как среднее арифметическое, либо как среднехронологическое.

5) средний срок оборота оборотных активов в днях ($T_E^{об}$):

$$T_B^{об} = \frac{T \cdot E_{cp}}{N} = \frac{T}{\kappa_E^{об}}. \quad (41)$$

Снижение среднего срока оборота по сравнению с предыдущим периодом означает ускорение оборота оборотных активов и наоборот.

6) коэффициент оборачиваемости запасов ($\kappa_Z^{об}$):

$$\kappa_Z^{об} = \frac{N}{Z_{cp}}, \quad (42)$$

где Z_{cp} – средняя за отчетный период стоимость запасов. Оборачиваемость запасов показывает скорость списания запасов в связи с продажей продукции по обычным видам деятельности. Рост оборачиваемости запасов свидетельствует об эффективности и

экономии использования запасов. Снижение оборачиваемости запасов отражает опережающий рост запасов по отношению к себестоимости проданных товаров или более медленное снижение запасов по сравнению со снижением себестоимости. Причинами этого могут быть избыточные остатки готовой продукции или сырья, материалов и незавершенного производства. В случае снижения оборачиваемости запасов проводится тщательный анализ причин в области организации производства и маркетинговой политики предприятия.

7) средний срок оборота запасов в днях ($T_Z^{об}$):

$$T_Z^{об} = \frac{T \cdot Z_{cp}}{N} = \frac{T}{K_Z^{об}} \quad (43)$$

8) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{r^a}^{об}$):

$$K_{r^a}^{об} = \frac{N}{r^a_{cp}}, \quad (44)$$

где r^a_{cp} – средняя за отчетный период величина дебиторской задолженности. Рост оборачиваемости дебиторской задолженности может отражать улучшение платежной дисциплины покупателей и/или сокращение продаж с отсрочкой платежа, снижение наоборот. Динамика этого показателя в значительной степени зависит от принятой на предприятии учетной политики, устанавливающей принципы расчетов с покупателями, и от эффективности системы кредитного контроля, обеспечивающей своевременность поступлений оплаты от покупателей за отгруженные товары.

9) средний срок оборота дебиторской задолженности в днях ($T_{r^a}^{об}$):

$$T_{r^a}^{об} = \frac{T \cdot r^a_{cp}}{N} = \frac{T}{K_{r^a}^{об}} \quad (45)$$

10) коэффициент оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ($K_d^{об}$):

$$K_d^{об} = \frac{N}{d_{cp}}, \quad (46)$$

где d_{cp} – средняя за отчетный период величина денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

11) средний срок оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в днях ($T_d^{об}$):

$$T_d^{об} = \frac{T \cdot d_{cp}}{N} = \frac{T}{K_d^{об}}. \quad (47)$$

Снижение оборачиваемости и рост среднего срока оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений свидетельствует о нерациональной организации работы предприятия, допускающего снижения оборота высоколиквидных активов, основное предназначение которых – обслуживание производственно-хозяйственного оборота предприятия.

Рассмотрим основные показатели оборачиваемости и средних сроков оборота обязательств предприятия.

13) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{R^P}^{об}$):

$$K_{R^P}^{об} = \frac{N}{R^P_{cp}}, \quad (48)$$

где R^P_{cp} – средняя за отчетный период величина кредиторской задолженности, включая задолженность по выплате доходов, резервы предстоящих расходов и прочие краткосрочные обязательства.

Рост оборачиваемости кредиторской задолженности может отражать улучшение платежной дисциплины предприятия в отношении с поставщиками, бюджетом, персоналом предприятия и прочими кредиторами и/или сокращение покупок с отсрочкой платежа. Снижение оборачиваемости – наоборот.

14) средний срок оборота кредиторской задолженности в днях:

$$T_{R^P}^{об} = \frac{T \cdot R^P_{cp}}{N} = \frac{T}{K_{R^P}^{об}}. \quad (49)$$

14) коэффициент оборачиваемости кредитов и займов ($K_K^{об}$):

$$K_K^{об} = \frac{N}{K_{cp}}, \quad (50)$$

где K_{cp} – средняя за отчетный период величина кредитов и займов.

Динамика оборачиваемости кредитов и займов отражает изменение платежной дисциплины предприятия в отношениях с банками и прочими займодавцами и изменения

задолженности по кредитам и займам как по стоимостной величине, так и по срокам погашения кредитов и займов.

15) средний срок оборота кредитов и займов в днях:

$$T_K^{об} = \frac{T \cdot K_{cp}}{N} = \frac{T}{K_K^{об}} \quad (51)$$

16) коэффициент оборачиваемости всех обязательств ($K_Q^{об}$):

$$K_Q^{об} = \frac{N}{Q_{cp}}, \quad (52)$$

где $Q_{cp} = R_{cp}^p + K_{cp}$ – средняя за отчетный период величина обязательств предприятия, включающая кредиторскую задолженность и кредиты и займы.

17) средний срок оборота всех обязательств в днях:

$$T_Q^{об} = \frac{T \cdot Q_{cp}}{N} = \frac{T}{K_Q^{об}} \quad (53)$$

Оборачиваемость краткосрочных обязательств должна оцениваться в сопоставлении с оборачиваемостью краткосрочной дебиторской задолженности. Предпочтительно, чтобы средний срок оборота (погашения) краткосрочных обязательств был не меньше среднего срока погашения (оборота) краткосрочной дебиторской задолженности: $\hat{T}_Q^{об} \geq \hat{T}_{r,a}^{об}$. Данное условие необходимо для обеспечения своевременного проведения расчетов с кредиторами за счет поступления от дебиторов.

Результаты расчетов сведены в аналитическую таблицу 13.

Таблица 13. Расчет показателей оборачиваемости и средних сроков оборота активов и обязательств предприятия

Показатель	Значение за предыдущий период	Значение за отчетный период	Изменение
1	2	3	4
1. Коэффициент оборачиваемости активов	1,24	1,18	-0,05
2. Средний срок оборота активов, в днях	295,13	308,43	13,30
3. Отдача внеоборотных активов	2,30	2,04	-0,26
4. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,67	2,82	0,15

Продолжение табл. 13.

5. Средний срок оборота оборотных активов, в днях	136,61	129,58	-7,04
6. Коэффициент оборачиваемости запасов	3,75	4,21	0,46
7. Средний срок оборота запасов, в днях	97,30	86,69	-10,61
8. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	29,17	29,63	0,46
9. Средний срок оборота дебиторской задолженности, в днях	12,51	12,32	-0,20
10. Коэффициент оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	14,77	12,90	-1,86
11. Средний срок оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, в днях	24,38	27,90	3,52
12. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	11,63	8,33	-3,29
13. Средний срок оборота кредиторской задолженности, в днях	31,39	43,80	12,41
14. Коэффициент оборачиваемости краткосрочных кредитов и займов	9,72	7,14	-2,58
15. Средний срок оборота кредитов и займов, в днях	37,54	51,10	13,56
16. Коэффициент оборачиваемости всех обязательств	5,30	3,85	-1,45
17. Средний срок оборота всех обязательств, в днях	68,93	94,90	25,97

Анализ коэффициентов оборачиваемости активов предприятия показала, что за отчетный период значения некоторых коэффициентов оборачиваемости повысились (оборотных активов, в том числе запасов и дебиторской задолженности), что является положительной тенденцией, а некоторые снизились (оборотность активов в целом, а также таких его компонентов как денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, отдачи внеоборотных активов) Рост коэффициентов оборачиваемости и снижение сроков оценивается положительно, отражает рост деловой активности. В нашем случае наблюдается повышение эффективности использования оборотных активов

(увеличение с 2,67 до 2,82), запасов (увеличение с 3,89 до 4,79) и дебиторской задолженности (увеличение с 29,17 до 29,63).

Однако наблюдается ряд отрицательных тенденций. Снижение оборачиваемости наиболее ликвидных активов, а именно денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (с 14,77 до 12,9) говорит о снижении рациональности управления высоко ликвидными активами и причины этого явления можно проанализировать по отчету о движении денежных средств. Снижение отдачи внеоборотных активов или фондоотдачи (с 2,3 до 2,04) связано со значительным увеличением основных средств за отчетный период и говорит о неэффективном их использовании.

В целом оборачиваемость активов также имеет отрицательный рост, что говорит о негативных тенденциях в управлении активами.

Анализ показателей оборачиваемости обязательств показал, что оборачиваемость всех обязательств снизилась, а также его отдельных составляющих, краткосрочных кредитов и кредиторской задолженности. Это оценивается отрицательно, означает снижение платежной дисциплины предприятия в отношении кредиторов.

Продолжительность операционного цикла сократилась на 11 дней.

Запишем аддитивную модель

$$T_{o.ч} = T_z^{об} + T_{r^a}^{об}$$

Проведем анализ:

$$\Delta T_{o.ч} T_z^{об} = -10 \quad \Delta T_{o.ч} T_{r^a}^{об} = -1$$

Основным факторов сокращения операционного цикла является снижение срока оборота запасов на 10 дней и на 1 день за счет сокращения срока оборота дебиторской задолженности. Снижение срока оборота запасов может быть связано с сокращением объема запасов, объемов поставки и срока их хранения на складах, либо произошло ускорение реализации готовой продукции.

Продолжительность финансового цикла сократилась на 16 дней. Основной фактор – ускорение оборачиваемости запасов.

4.2.1.6. Факторный анализ рентабельности активов

Показатели рентабельности активов отражают эффективность использования различных составляющих активов предприятия.

Рентабельность активов предприятия рассчитывается по формуле:

$$\kappa_B^{rent} = \frac{P^u}{B_{cp}}, \quad (54)$$

где P^u – чистая прибыль, полученная предприятием в отчетном периоде, руб. B_{cp} – средний за отчетный период итог или валюта бухгалтерского баланса, руб.

Рентабельность внеоборотных активов определяется по формуле:

$$\kappa_F^{rent} = \frac{P^u}{F_{cp}}, \quad (55)$$

где F_{cp} – средняя остаточная стоимость внеоборотных активов за отчетный период, руб.

Рентабельность оборотных активов рассчитывается по формуле:

$$\kappa_E^{rent} = \frac{P^u}{E_{cp}}, \quad (56)$$

где E_{cp} – средняя стоимость оборотных активов за отчетный период, руб. При расчете рентабельности оборотных активов целесообразно не включать в состав оборотных средств дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Положительно оценивается рост показателей рентабельности активов, что означает повышение эффективности использования оборотных и внеоборотных активов предприятия.

Таблица 14. Анализ динамики показателей рентабельности активов

Показатели	Значение в предыдущем периоде	Значение в отчетном периоде	Индексы показателя
Рентабельность активов	0,07	0,25	3,47
Рентабельность внеоборотных активов	0,13	0,42	3,22
Рентабельность оборотных активов	0,15	0,58	3,83

Рентабельность инвестиций, вложенных в предприятие, а также в его оборотные и внеоборотные активы увеличилась. Опережающими темпами растет рентабельность оборотных активов, что говорит о снижении их доли в валюте баланса.

Для оценки количественного влияния необходимо применить один из методов факторного анализа – метод абсолютных разниц.

Таблица 15. Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности активов

Показатели	Значение в предыдущем периоде	Значение в отчетном периоде	Изменение показателя
Коэффициент рентабельности продаж	0,06	0,21	0,15
Коэффициент оборачиваемости активов	1,24	1,18	-0,05
Отдача внеоборотных активов	2,30	2,04	-0,26
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,67	2,82	0,15

$$K_{B \text{ рент}} = K_N^{\text{рент}} * K_B^{\text{об}}$$

$$\Delta K_{K_N^{\text{рент}}}^{\text{рент}} = 0,15 * 1,24 = 0,189$$

$$\Delta K_{K_B^{\text{об}}}^{\text{рент}} = 0,21 * (-0,05) = -0,011$$

$$\Delta K_B^{\text{рент}} = \Delta K_{K_N^{\text{рент}}}^{\text{рент}} + \Delta K_{K_B^{\text{об}}}^{\text{рент}} = 0,189 - 0,011 = 0,178$$

Рентабельность всех активов увеличилась на 0,178 за счет роста рентабельности продаж и снизилась на 0,011 за счет снижения коэффициента оборачиваемости.

Положительное влияние на рост активов оказало только увеличение рентабельности продаж, которая увеличилась за счет внешних факторов: снижения расходов связанных с налогообложением, и, возможно, увеличение цены спроса на выпускаемую продукцию, и за счет внутренних факторов – снижения управленческих расходов, экономии затрат по прочим видам деятельности, снижения себестоимости продукции, возможное перемещение акцента на выпуск более рентабельных видов продукции.

Двухфакторную модель рентабельности активов также можно детализировать и построить трехфакторную модель:

$$K_B^{\text{рент}} = \frac{K_N^{\text{рент}}}{\frac{1}{K_F^{\text{отд}}} + \frac{1}{K_E^{\text{об}}}} \quad \text{- методом цепной подстановки}$$

$$K_B^{\text{рент(пл)}} = \frac{K_N^{\text{рент}0}}{\frac{1}{K_F^{\text{отд}0}} + \frac{1}{K_E^{\text{об}0}}} K_B^{\text{рент(пл)}} = \frac{0,06}{\frac{1}{2,3} + \frac{1}{2,67}} = 0,07$$

$$K_B^{рент(K_N^{рент})} = \frac{K_N^{рент1}}{\frac{1}{K_F^{отд0}} + \frac{1}{K_E^{об0}}} K_B^{рент(K_N^{рент})} = \frac{0,21}{\frac{1}{2,3} + \frac{1}{2,67}} = 0,257$$

$$K_B^{рент(K_F^{рент})} = \frac{K_N^{рент1}}{\frac{1}{K_F^{отд1}} + \frac{1}{K_E^{об0}}} K_B^{рент(K_F^{рент})} = \frac{0,21}{\frac{1}{2,04} + \frac{1}{2,67}} = 0,24$$

$$K_B^{рент(факт)} = \frac{K_N^{рент1}}{\frac{1}{K_F^{отд1}} + \frac{1}{K_E^{об1}}} K_B^{рент(факт)} = \frac{0,21}{\frac{1}{2,04} + \frac{1}{2,82}} = 0,245$$

$$\Delta K_B^{рент} = K_B^{рент(факт)} - K_B^{рент(план)} = 0,245 - 0,07 = 0,175$$

$$\Delta K_{K_N^{рент}} = K_B^{рент(K_N^{рент})} - K_B^{рент(план)} = 0,257 - 0,07 = 0,187$$

$$\Delta K_{K_F^{рент}} = K_B^{рент(K_F^{рент})} - K_B^{рент(K_N^{рент})} = 0,24 - 0,257 = -0,017$$

$$\Delta K_{K_E^{об}} = K_B^{рент(факт)} - K_B^{рент(K_F^{рент})} = 0,245 - 0,24 = 0,005$$

В результате полученных расчетов, можно сделать следующие выводы: рентабельность всех активов увеличилась на 0,175 пункта. На это увеличение повлияли следующие факторы: увеличение роста рентабельности продаж на 0,187 пункта (основной фактор), снижение отдачи внеоборотных активов на 0,017 пункта и увеличение оборачиваемости оборотных активов на 0,005 пункта.

Если сравнить оба метода, можно сказать, что вывод остается неизменным - единственным важным фактором, воздействующим на рентабельность активов, является рост рентабельности продаж.

4.2.1.7. Факторный анализ рентабельности собственного капитала

Показатель рентабельности собственного капитала отражает эффективность инвестиций с позиции собственников предприятия.

Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле:

$$K_{И^C}^{рент} = \frac{P^v}{И^C_{ср}}, \quad (57)$$

где $И^C_{ср}$ - среднее значение величины собственного капитала, руб. (см. табл. 4).

Построение факторной модели показателя рентабельности позволит определить факторы эффективности функционирования предприятия и оценить степень их влияния.

Факторная модель собственного капитала известна как модифицированная модель фирмы «DuPont» и имеет следующий вид:

$$\kappa_{И^C}^{рент} = \frac{P^N}{N} \cdot \frac{N}{B} \cdot \frac{B}{И^C} = \kappa_N^{рент} \cdot \kappa_B^{об} \cdot \frac{1}{\kappa_a}, \quad (58)$$

где $\kappa_N^{рент}$ – рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли, $\kappa_B^{об}$ – оборачиваемость всех активов предприятия, κ_a – коэффициент автономии.

Модель означает, что рентабельность собственного капитала равняется произведению трех факторов: рентабельности продаж, оборачиваемости всех активов и коэффициента автономии. Первый фактор отражает эффективность продаж, второй – эффективность использования активов предприятия, третий – структуру источников предприятия.

Для оценки количественного влияния каждого их факторов на изменение резульативного показателя (рентабельности собственного капитала) необходимо применить метод факторного анализа, например, метод абсолютных разниц.

Изменение рентабельности собственного капитала в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом за счет соответствующего изменения эффективности продаж (коэффициента рентабельности продаж) определяется следующим образом:

$$\Delta \kappa_{И^C}^{рент} \cdot \kappa_N^{рент} = \Delta \kappa_N^{рент} \cdot \kappa_B^{об} \cdot \frac{1}{\kappa_{a0}}, \quad (59)$$

где $\Delta \kappa_N^{рент}$ – изменение коэффициента рентабельности продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, $\kappa_B^{об}$ – значение коэффициента оборачиваемости активов в предыдущем периоде, κ_{a0} – значение коэффициента автономии в предыдущем периоде.

Изменение рентабельности собственного капитала в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом за счет соответствующего изменения эффективности использования активов (коэффициента оборачиваемости активов) определяется следующим образом:

$$\Delta \kappa_{И^C}^{рент} \cdot \kappa_B^{об} = \kappa_N^{рент} \cdot \Delta \kappa_B^{об} \cdot \frac{1}{\kappa_{a0}}, \quad (60)$$

где $\kappa_N^{рент}$ – значение коэффициент рентабельности продаж в отчетном периоде, $\Delta \kappa_B^{об}$ – изменение коэффициента оборачиваемости активов в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом, κ_{a0} – значение коэффициента автономии в предыдущем периоде.

Изменение рентабельности собственного капитала в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом за счет соответствующего изменения структуры капитала (коэффициента автономии) определяется следующим образом:

$$\Delta k_{\text{ИС}}^{\text{рент}_{\kappa_a}} = k_{\text{НИ}}^{\text{рент}} k_{\text{ВІ}}^{\text{об}} \Delta \frac{1}{k_a} \quad (61)$$

где $k_{\text{НИ}}^{\text{рент}}$ – значение коэффициента рентабельности продаж в отчетном периоде, $k_{\text{ВІ}}^{\text{об}}$ – значение коэффициента оборачиваемости активов в предыдущем периоде, $\Delta \frac{1}{k_a}$ – изменение обратного значения коэффициента автономии в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом.

Общее изменение рентабельности собственного капитала в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом равняется сумме частных изменений этого показателя:

$$\Delta k_{\text{ИС}}^{\text{рент}} = \Delta k_{\text{ИС}}^{\text{рент}_{\kappa_N}} + \Delta k_{\text{ИС}}^{\text{рент}_{\kappa_B}} + \Delta k_{\text{ИС}}^{\text{рент}_{\kappa_a}} \quad (62)$$

где $\Delta k_{\text{ИС}}^{\text{рент}} = k_{\text{ИСІ}}^{\text{рент}} - k_{\text{ИС0}}^{\text{рент}}$ – изменение коэффициента рентабельности собственного капитала в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

Расчет показателей рентабельности, оборачиваемости и коэффициента автономии сводится в таблицу 17, на основании которой проводится факторный анализ рентабельности собственного капитала с использованием формул (61) – (63). В заключении расчетов делается проверка с использованием формулы (64). Проведенный анализ позволяет установить общую структурную картину влияния изменений факторов на изменение рентабельности собственного капитала в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, и определить, какой из факторов оказал наибольшее влияние на изменение результирующего показателя. Для этого изменение коэффициента рентабельности за период принимается за 100 % и определяется доля изменения коэффициента рентабельности за счет каждого фактора.

Таблица 17. Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала

Показатели	Значение в предыдущем периоде	Значение в отчетном периоде	Изменение показателя
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,09	0,35	0,26
Коэффициент рентабельности продаж	0,06	0,21	0,15
Коэффициент оборачиваемости активов	1,24	1,18	-0,05

Коэффициент автономии	0,77	0,69	-0,07
-----------------------	------	------	-------

За отчетный период рентабельность собственного капитала увеличилась на 0,26. Это является положительной тенденцией для предприятия. Для выяснения причин роста данного показателя проведем оценку влияния факторов на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала методом абсолютных разниц.

$$K_{И^C}^{рент} = K_N^{рент} * K_B^{об} * \frac{1}{K_{ав}}$$
 - мультипликативная трехкратная модель

$$\Delta K_{И^C}^{рент} = \Delta K_N^{рент} * K_{B_0}^{об} * \frac{1}{K_{ав_0}} = 0,15 * 1,24 * \frac{1}{0,77} = 0,243$$

$$\Delta K_{И^C}^{рент} = K_{N_1}^{рент} * \Delta K_{B_0}^{об} * \frac{1}{K_{ав_0}} = 0,21 * (-0,005) * \frac{1}{0,77} = -0,014$$

$$\Delta K_{И^C}^{рент} = K_{N_1}^{рент} * K_{B_1}^{об} * \Delta \frac{1}{K_{ав}} = 0,21 * 1,18 * 0,14 = 0,034$$

$$\Delta K_{И^C} = 0,243 - 0,014 + 0,034 = 0,263$$

На основании проведенных расчетов можно сделать следующие выводы: изменении рентабельности собственного капитала на 0,263 произошло за счет увеличения рентабельности продаж на 0,243, уменьшения оборачиваемости активов на 0,014 и за счет увеличения коэффициента обратного коэффициенту автономии на 0,034 пункта. Из вышесказанного можно сделать вывод, что наибольшее влияние на изменение результативного показателя оказал фактор изменения рентабельности продаж, его доля самая весомая из всех факторов (92%).

Из вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1. Преобладающим источников доходов ОАО «Шатура» является выручка от продаж, которая составляет 4 млн. руб. на конец периода. За отчетный период выручка выросла на 500 тыс. руб. или на 14% при этом себестоимость продукции сократилась на 100 тыс. руб. или на 13% и составила 2,6 млн. руб. на конец периода.

2. Все виды рентабельности продаж увеличились, причем значительно (на 12-14%). Это связано в первую очередь с увеличением выручки при снижении себестоимости продукции, что может говорить о расширении деятельности предприятия (что также подтверждается значительным увеличением внеоборотных активов) и выводе на рынок более рентабельных видов продукции и, возможно, об отказе от менее рентабельных. А также это может быть связано с ростом цены спроса на выпускаемую предприятием продукцию. Во-вторых, в нашем случае наблюдается экономия управленческих расходов, хотя она и не играет решающей роли (управленческие расходы увеличились только на 3% в сравнении с 14% роста выручки). Также наблюдается экономия затрат по прочим видам

деятельности. Кроме того, было отмечено снижение расходов, связанных с налогообложением (они снизились на 55 тыс. руб. или на 30%), что говорит о повышении эффективности деятельности также за счет внешних факторов, не зависящих от предприятия (если подразумевать изменение ставки налогообложения).

3. В нашем случае прибыль не является качественной (качество прибыли низкое), т.к. она получена при условии неэффективного использования ресурсов.

4. Анализ коэффициентов оборачиваемости активов предприятия показал, в нашем случае наблюдается повышение эффективности использования оборотных активов (увеличение с 2,67 до 2,82), запасов (увеличение с 3,89 до 4,79) и дебиторской задолженности (увеличение с 29,17 до 29,63), что является положительной тенденцией. Однако, наблюдается ряд отрицательных явлений. Снижение оборачиваемости наиболее ликвидных активов, а именно денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (с 14,77 до 12,9), снижение отдачи внеоборотных активов или фондоотдачи (с 2,3 до 2,04). В целом оборачиваемость активов также имеет отрицательный рост, что говорит о негативных тенденциях в управлении активами.

5. Анализ показателей оборачиваемости обязательств показал, что оборачиваемость всех обязательств снизилась, а также его отдельных составляющих. Это означает снижение платежной дисциплины предприятия в отношении кредиторов.

6. Продолжительность операционного цикла сократилась на 11 дней в основном за счет снижения срока оборота запасов на 10 дней и на 1 день за счет сокращения срока оборота дебиторской задолженности.

7. Продолжительность финансового цикла сократилась на 16 дней. Основной фактор – ускорение оборачиваемости запасов.

8. Использование оборотных активов преимущественно экстенсивное. Об этом говорит то, что выручка выросла на 293,89 тыс. руб. за счет роста оборотных активов и на 206,11 тыс. руб. за счет прироста оборачиваемости оборотных активов. Это отрицательная тенденция, означает снижение эффективности их использования.

9. С другой стороны уменьшается потребность в оборотных активах относительно темпов роста выручки (т.е. темпы роста оборотных активов ниже темпов роста выручки). Относительная экономия оборотных средств за отчетный период составила 77,14 тыс. руб.

10. За отчетный период рентабельность собственного капитала увеличилась на 0,26, а рентабельность активов увеличилась на 0,18. Положительное влияние на рост этих показателей оказало только увеличение рентабельности продаж, при этом другие

показатели (коэффициент оборачиваемости активов, фондоотдача, коэффициент автономии) сильно не повлиял.

4.2.2. Расчет производственной составляющей инновационного потенциала ОАО «Шатура»

Для оценки производственного потенциала предприятия ОАО «Шатура» необходимо рассчитать такие показатели, как:

1. доля основных средств в общих активах;
2. доля производственных запасов в текущих активах;
3. коэффициент выбытия основных средств.

Доля основных средств в общих активах.

Этот показатель несложно получить из баланса путем деления величины основных средств на величину общих активов.

Доля основных средств в общих активах (н) = $1360/2830=0,48$

Доля основных средств в общих активах (к) = $1780/3380=0,527$

Динамика изменения данного коэффициент говорит о том, что доля основных средств в активах предприятия возросла, что вполне вероятно говорит о замене основного фонда и приобретении новых современных основных средств.

Доля производственных запасов в текущих активах.

Этот показатель определяется как доля запасов и затрат в текущих активах. Имеет большое значение при проведении анализа финансово-хозяйственного состояния предприятия для внутреннего пользования, прежде всего при разработке направлений повышения эффективности его текущей деятельности. При оценке уровня платежеспособности и ликвидности имеет вспомогательное значение.

Величину данного показателя также можно рассчитать на основе агрегированного баланса.

Доля производственных запасов в текущих активах = Запасы/оборотные активы

Доля производственных запасов в текущих активах (н) = $953/1310 = 0,73$

Доля производственных запасов в текущих активах (к) = $975/1420 = 0,69$

На основе этих расчетов можно сказать, что доля производственных запасов в текущих активах за 2012 год упала, что говорит о более эффективном управлении запасами, что является положительной тенденцией.

Коэффициент выбытия основных средств.

Коэффициент выбытия основных фондов это стоимость основных промышленно-производственных фондов, выбывших с предприятия в данном отчетном периоде

деленная на стоимость основных промышленно-производственных фондов, имеющих на предприятии в наличии на начало этого отчетного периода.

Рассчитывается как отношение стоимости фондов, выбывших за год, к стоимости фондов на начало года.

$$K_{\text{выбытия}} = \frac{\text{Основные фонды выбывшие}}{\text{Основные фонды на начало года}}$$

Коэффициент выбытия основных средств целесообразно рассматривать с коэффициентом обновления основных средств.

$$K_{\text{ввода}} = \frac{\text{Основные фонды введенные}}{\text{Основные фонды на конец года}}$$

Если коэффициент выбытия меньше коэффициента обновления, то имеет место расширенное воспроизводство основных фондов; если больше - суженное воспроизводство основных фондов. Чем больше коэффициент выбытия основных фондов, тем меньше сроки службы элементов основных фондов и наоборот. В периоды застоя экономики, снижения темпов инновационной деятельности коэффициент выбытия основных фондов уменьшается, а в периоды подъема экономики, активизации инновационной деятельности - увеличивается.

Также можно рассчитать коэффициент прироста, т.е. сумму прироста основных промышленно-производственных фондов деленную на стоимость основных промышленно-производственных фондов на начало периода.

Расчет данных коэффициентов представим в таблице 18.

Таблица 18. Расчет коэффициентов обновления, выбытия и прироста основных фондов за анализируемый период

Год	Первоначальная стоимость основных фондов, тыс. руб.		Стоимость			Коэффициент		
	на начало года	на конец года	обновления	выбытия	прироста	обновления	выбытия	прироста
			основных фондов, тыс. руб.					
2012	1360	1780	500	80	420	0,281	0,059	0,309

Таким образом, коэффициент выбытия (0,059) меньше коэффициента обновления (0,281), что говорит о расширенном воспроизводстве основных фондов.

4.2.3. Расчет материально-технической составляющей инновационного потенциала ОАО «Шатура»

Для расчета материально-технической составляющей инновационного потенциала рассчитаем следующие показатели:

1. коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью
2. коэффициент освоения новой техники

K_{ис} - коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью.

Он определяет наличие у предприятия интеллектуальной собственности и прав на нее в виде патентов, лицензий на использование изобретений, свидетельств на промышленные образцы, полезные модели, программные средства, товарные знаки и знаки обслуживания, а также иных, аналогичных с перечисленными, прав и активов, необходимых для эффективного инновационного развития.

В данном анализе отношение перечисленных ресурсов к прочим внеоборотным активам $A_{вн}$ предприятия может указывать на степень его оснащенности и вооруженности интеллектуальным капиталом, по сравнению с другими основными средствами производства. Величина $K_{ис}$ имеет следующий вид:

$$K_{ис} = C_{и} / A_{вн}$$

где: $C_{и}$ - интеллектуальная собственность (стр.110 "Нематериальные активы" I разд. Бухгалтерского баланса), руб.

При этом

$K_{ис} \geq 0,10$ - стратегия лидера;

$K_{ис} \leq 0,10$ - стратегия последователя.

В нашем случае расчет будет выглядеть следующим образом:

$$K_{ис} (н.) = 50/1520 = 0,033$$

$$K_{ис} (к.) = 30/1960 = 0,015$$

Значение данного коэффициента уменьшается, кроме того согласно данной выше градации стратегия нашего предприятия соответствует стратегии последователя в связи с тем, что нематериальные активы (патенты, лицензии) в составе наших активов составляют малую долю.

Коэффициент освоения новой техники.

Коэффициент освоения новой техники аналогичен коэффициенту обновления, представленному в качестве сравнительного для коэффициента выбытия в производственной составляющей инновационного потенциала ОАО «Шатура».

$$K_{нт} = \frac{F_{нт}}{F},$$

где $F_{нт}$ – стоимость вновь введенных в отчетном году основных средств. Коэффициент характеризует возможности фирмы по освоению нового оборудования. Стратегия лидера подразумевает значение коэффициента $K_{нт}=0,4$, то есть полное обновление техники происходит за 2,5 года.

Для ОАО «Шатура» он имеет следующие значения:

Коэффициент освоения новой техники = 0,281. Значение данного коэффициента говорит о том, что наше предприятие не придерживается стратегии лидера в данном аспекте.

4.2.4. Расчет общего инновационного потенциала ОАО «Шатура»

Согласно выбранной во второй методике представим рассчитанные показатели в сводную таблицу, на основе которой будем проводить итоговый расчет инновационного потенциала предприятия (табл. 19).

Таблица 19. Сводная таблица расчета инновационного потенциала ОАО «Шатура»

Составляющие инновационного потенциала (К – вес влияния составляющей на инновационный потенциал в целом, ki)	Показатели составляющих инновационного потенциала предприятия	Вес влияния показателя на соответствующую составляющую инновационного потенциала (mi)	Нормативное значение показателя (для исследуемого предприятия) (ni)
Финансовая составляющая – 0,6	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами – 0,27	0,25	0,1
	Коэффициент текущей ликвидности – 1,37	0,2	2
	Коэффициент автономии собственных средств (независимости) – 0,69	0,1	0,5
	Коэффициент оборачиваемости основных средств – 2,04	0,15	2
	Рентабельность собственного капитала – 0,35	0,15	0,3
	Коэффициент рентабельности оборотных активов – 0,58	0,15	0,4
Производственная составляющая – 0,25	Доля основных средств в общих активах – 0,53	0,4	0,45
	Доля производственных запасов в текущих активах – 0,69	0,3	0,6
	Коэффициент выбытия основных средств – 0,059	0,3	0,1
Материально-техническая составляющая – 0,15	Коэффициент обеспеченности интеллектуальной Собственностью – 0,015	0,4	0,1
	Коэффициент освоения новой техники – 0,281	0,6	0,4

Теперь проведем расчет в соответствии формулами (1,2), представленными во второй главе.

$$\begin{aligned} \text{Кип} &= 0,6*(0,25*(0,27-0,1)+0,2*(2-1,37)+0,1*(0,69-0,5) + 0,15*(2,04 - 2) + 0,15*(0,35 \\ &- 0,3)+ 0,15* (0,58 - 0,4)) + 0,25 * (0,4*(0,53-0,45) + 0,3*(0,69 - 0,6) + 0,3 *(0,1 - 0,059)) + \\ &0,15 *(0,4*(0,1 - 0,015)+0,6*(0,4 - 0,281)) = 0,6*(0,0425 +0,126 + 0,019 +0,006 + \\ &0,0075+0,027) + 0,25 * (0,28 + 0,27 +0,123) + 0,15 *(0,34+0,714) = 1,261 + 0,16825 + 0,1581 \\ &= \mathbf{1,58735} \end{aligned}$$

Такое значение инновационного потенциала предприятия относится к среднему уровню инновационного потенциала на границе с нижним. Следовательно, можно предпринять ряд мер для того, чтобы повысить уровень инновационного потенциала предприятия.

3.2.5 Разработка рекомендаций по повышению инновационного потенциала ОАО «Шатура»

В соответствии с отраслевой спецификой и сферой деятельности ОАО «Шатура» предлагаются следующие направления повышения инновационного потенциала компании.

1) Закупка современного оборудования, отвечающего инновационному направлению деятельности предприятия.

С позиции отдельно взятого мебельного предприятия разработка и внедрение новых продуктов, освоение новых технологий являются одним из главных направлений его деятельности, обеспечивающего возможность сбыта продукции на рынке и снижение угроз захвата рынка конкурентами

Современное мебельное производство не возможно себе представить без современного оборудования, где уже не требуется малоквалифицированный труд. Современное оборудование на мебельном производстве работает с использованием цифровых технологий. В этом году предприятием было закуплено новое современное оборудование. Однако компании следует постоянно отслеживать инновационные решения по усовершенствованию мебельного производства и вести консультации с признанными лидерами по организации мебельного производства как, например Германия или Италия.

Вложенные денежные средства в мебельное производство в довольно короткие сроки возвращаются и смогут принести прибыль компании. Если проигнорировать смену устаревшего оборудования на новое, основные потери которые понесет компания, это будут сроки производства, качество выпускаемой продукции и себестоимость выпускаемой продукции.

2) Разработка и внедрение новых или модифицированных видов продукции

Усовершенствование следует проводить как на микроуровне (начиная с фурнитур, крепежей), так и на более высоком уровне, разрабатывая новые продукты или их новые модификации. На данный момент в ассортименте предприятия наиболее важными и продаваемыми направлениями являются наборы бытовой мебели для спален и гостиных, поскольку имеют высокий уровень продаж по сравнению с продажами офисной мебели и мебели для кухонь. Согласно исследованиям³² на рынке бытовой мебели преобладает мягкая и корпусная мебель, обеспечивающая около 60% оборота промышленной мебельной отрасли. ОАО «Шатура» следует проводить разработки по улучшению качества мягкой и корпусной мебели, разработки новых дизайнов, чтобы оставаться конкурентоспособной на данном рынке. Весьма динамично растет спрос на встроенную мебель, отнимая большую часть у традиционных шкафов и «стенок». Поэтому производителю следует переориентировать часть производства.

Основными конкурентами ОАО МК "ШАТУРА" на мебельном рынке являются ООО "ИКЕА Дом", ООО "Столплит", ОАО "Дятьково-ДОЗ", ООО "Лазурит", ЗАО ПК "Ангстрем", ЗАО "Электрогорскмебель", ОАО ХК "Мебель Черноземья", ООО "ТД ТриЯ", а также все специализированные розничные и оптовые сети.

3) Развитие производства комплектующих и прочих материалов.

До сих пор нерешенной проблемой отрасли остаются дорогие комплектующие материалы, импортируемые из других стран в Россию по высоким таможенным пошлинам. К сожалению, за последние десять лет на отечественном рынке не появились производители комплектующих материалов, удовлетворяющих современным запросам мебельных предприятий. Поэтому, возможно, следует вложить средства в развитие данного вида производства на ОАО «Шатура», чтобы иметь конкурентные преимущества в производстве собственной продукции, снизив ее себестоимость, а также продавать комплектующие другим мебельным фабрикам.

4) Проведение маркетинговых и рекламных акций;

5) Укрепление отношений с дилерами;

6) Проведение работ по оптимизации ассортимента.

Это позволит компании всегда представлять клиентам и конечным покупателям актуальное широкое предложение изделий мебели по наилучшей для них цене.

³² Безрукова, Т.Л. Повышение конкурентоспособности предприятий на рынке мебели: монография / Т.Л. Безрукова, Л.А. Попова. – Воронеж: ИТД «КонРус», 2010.

Основными факторами конкурентоспособности, которые помогут ОАО «Шатура» повысить уровень своего инновационного потенциала, являются:

- Известность торговой марки "ШАТУРА";
- Значительный опыт работы на мебельном рынке, квалификация кадров;
- Высокое качество продукции;
- Рекламная и маркетинговая поддержка дилеров;
- Широкий и глубокий ассортимент;
- Сильная производственная база;
- Развитая сеть региональных складов.

Заключение

В результате работы над данным курсовым проектом нами была достигнута основная **цель** курсового проекта – детальный анализ инновационного потенциала предприятия.

.Для достижения данной цели были решены следующие **задачи**:

1. Было дано определение инновационному потенциалу, проведен анализ существующих подходов к трактовке понятия инновационный потенциал предприятия;

В рамках данной задачи были выделены различные подходы к определению сущности инновационного потенциала и проведен их анализ, выделение сильных и слабых сторон и было выбрано определение, наиболее удовлетворяющее задаче данного проекта.

2. Была рассмотрена структура инновационного потенциала;

В рамках данной задачи нами были рассмотрены различные подходы к выделению отдельных составляющих инновационного потенциала и была выбрана структура, которая в дальнейшем применялась при оценке инновационного потенциала предприятия.

3. Были приведены необходимые нормативно-законодательные и методические материалы по оценке инновационного потенциала предприятия;

4. Был проведен сравнительный анализ существующих методических подходов к оценке инновационного потенциала предприятия;

В рамках данной задачи нами была выбрана методика расчета инновационного потенциала, основывающаяся на выделение определенных показателей деятельности предприятия в различных сферах (финансовой, производственной, материально-технической и т.д.) и их сравнения с нормативами при задаваемых весовых коэффициентах их значимости.

5. Были охарактеризованы основные показатели, используемые в практике оценки инновационного потенциала развития фирмы;

6. Была проведена укрупненная оценка инновационного потенциала предприятия на примере ОАО «Шатура» на базе выбранной методики оценки.

В результате решения данной задачи был выявлен средний уровень инновационного потенциала предприятия ОАО «Шатура» и перечислены меры, которые необходимо предпринять для улучшения данного положения.

Список использованной литературы

Нормативно-правовая база

1. Правила оформления студенческих выпускных работ и отчетов/Сост. Г.П. Голованов, К.К. Гомоюнов, В.А. Дьяченко, С.П. Некрасов, В.В. Румянцев, Т.У. Тихомирова. Под ред. В.В. Глухова. – СПб. : Из-во СПбГПУ, 2000. – 32 с.
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. От 06.04.2011);
3. Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» (в ред. от 24 декабря 2002);
4. Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3523-1 «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» (в ред. от 24 декабря 2002 г.);
5. Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3526-1 «О правовой охране топологий интегральных микросхем» (в ред. от 9 июля 2002 г.);
6. Закон РФ от 6 августа 1993 г. № 5605-1 «О селекционных достижениях»;
7. Закон РФ от 12 июля 1996 г. N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»;
8. Патентный закон Российской Федерации от 23 сентября 1992 г. № 3517-11 (в ред. от 7 февраля 2003 г.);
9. Постановление Правительства РФ от 12 августа 1993 г. № 793 (в ред. от 12 августа 1996 г.) «"О пошлинах за патентование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, регистрацию товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров, предоставление права пользования наименованиями мест происхождения товаров"»;
10. Постановлением Госкомстата РФ от 3 августа 1998 г. № 80 "Об утверждении форм федерального государственного статистического наблюдения за наукой и инновациями на 1999 год";
11. Правила составления, подачи и рассмотрения заявки на выдачу свидетельства на полезную модель (утверждены Приказом Роспатента от 06.06.2003 № 83, зарегистрированным Министерством юстиции РФ 30.06.2003, рег. № 4845);
12. Правила составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака и знака обслуживания (утверждены Приказом Роспатента от 5 марта 2003 г. № 32);
13. Правила составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию и предоставление права пользования наименованием места нахождения товара и заявки на

предоставление права пользования уже зарегистрированным наименованием места происхождения товара (утверждены Приказом Роспатента от 25 февраля 2003 г. № 24);

14. Парижская конвенция по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 г.;

15. Конвенция о распространении несущих программы сигналов, передаваемых через спутники (подписана в г. Брюсселе 21 мая 1974 г.);

16. Евразийскую патентную конвенцию (заключена 9 сентября 1994 г. в Москве, вступила в силу 12 августа 1995 г).

Монографии, учебники, учебные пособия

17. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. - М.: Финансы и статистика, 1997.

18. Ансофф И. Стратегическое управление. Сокр. пер. с англ. - М.: Экономика, 1989.

19. Бекетов Н.В. Управление наукой в регионе: инновационная политика и особенности финансирования. - М.: Academia, 2009.

20. Большая Советская Энциклопедия. / Гл. ред. А.М. Прохоров, т.20. - М.: изд. «Советская энциклопедия», 1975.

21. Балабанов И.Г. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / И.Г. Балабанов. – СПб.: Питер, 2007., с.27

22. Васюхин О.В. Анализ и оценка внешних факторов развития инновационной деятельности предприятия. СПб.: Изд-во «Нестор», 2007.

23. Васюхин О.В. Управление инновационной деятельностью предприятия в условиях переходной экономики. - СПб.: Изд-во «Нестор», 2009.

24. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика, 1989.

25. Виханский О.С. Стратегическое управление. - М.: Экономистъ, 2006.

26. Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации». Модуль 7. - М.: Юнити, 1999.

27. Гусаков М. Формирование потенциала инновационного развития // Экономист. - 1999. - № 2. - С. 3-38.

28. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации. - М., ООО «И.Д. Вильямс», 2009 г.

29. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке /Пер. с англ. М.:, Издательский дом «Вильямс», 2007.

30. Ендовицкий Д.А., Коменденко И.Д. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта / Под ред. Л.Г. Гиляровской. - М.: Финансы и статистика, 2007.
31. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: учебник. - М.: Экономистъ, 2007.
32. Зинов В.Г., Лебедева Т.Я., Цыганов С.А. Инновационное развитие компании: управление интеллектуальными ресурсами /под. ред. В.Г. Зинова. - М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009.
33. Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – С. 119 – 120.
34. Краюхин Г.А, Шабайкова Л.Ф. Закономерности и тенденции управления инновационными процессами. СПб.: СПбГИЭА, 1995.
35. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – С. 608.
36. В.Г. Матвейкин, С.И., Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография /– М. : «Издательство Машиностроение-1», 2007.– 284 с.
37. Патеев Б.А. Эффективность развития промышленного предприятия в системе инноваций: Автореф. дисс. ... к.э.н.: 08.00.05 / Б.А. Патеев; Тамбовский гос. технический университет. - Тамбов, 2007.
38. Популярная экономическая энциклопедия. /Под общ. ред. А. Д. Некипелова. - М.: Большая Российская энциклопедия, 2001.
39. Преобразование научно-инновационной сферы в регионе: понятийный аппарат / Под ред. А.Е. Когута. - СПб.: ИСЭП РАН, 2007. - С. 49.
40. Словарь иностранных слов. /Ред. Васюкова. - М., 1972.
41. Словарь современной экономической теории Макмиллана. - М., 1997.
42. Современная западная социология: Словарь. - М., 1990.
43. Титова М.Н. и др. Методология менеджмента трансфера новых технологий и наноматериалов. Монография. - СПб.: СПГУТД, 2010.
44. Трифилова А.А. Использование инновационного подхода в стратегическом управлении предприятием: Автореф. дисс. ... к.э.н.: 08.00.05 / А.А.Трифилова; Нижегородский гос. архитектурно-строит. университет. - Н. Новгород, 2009.

45. Управление современной компанией /Под ред. проф. Б. Мильнера (Россия) и проф. Ф. Лиса (США). - М.: ИНФРА-М, 2007.
46. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: Учебник - 8-е издание. - М.: Дело, 2007.
47. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. - СПб.: Питер, 2009.
48. Хорин А.Н. Стратегический анализ: учеб. пособие / А.Н.Хорин, В.Э.Керимов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Эксмо, 2009.
49. Шамина Л.К. Инновационный потенциал предприятия. // Инновации. №9, 2007г., С.59-60.
50. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. - М.: Прогресс, 1982.
51. Этимологический словарь русского языка. /Ред. Шаинского Н.М. - М., 1994.
52. Янковский К. П., Мухарь И. Ф. Учебник. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. – СПб.: Питер, 2012.

Научные журналы

53. Андрианов Д.С. Сущность и структура инновационного потенциала организации. - Вестник ТИСБИ, 2008.
54. Васюхин О.В., Павлова Е.А. Проблемы активизации инновационной деятельности организаций // Третий Санкт-Петербургский конгресс «Профессиональное образование, наука, инновации в XXI веке», сборник конференции "Подготовка кадров как средство развития инновационной активности в сфере промышленности и информационно-коммуникационных технологий». - СПб.: СПбГУ ИТМО, 2009.
55. Васюхин О.В., Павлова Е.А. Стратегия формирования и развития инновационного потенциала промышленного предприятия // Научно-технический вестник СПбГУ ИТМО. - СПб.: СПбГУ ИТМО, № 2, 2010. - С. 113-120.
56. В. Д. Волосатов, Ю. В. Бабанова Сущность и структура инновационного потенциала Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 3 (184). Экономика. Вып. 24. С. 134–138.
57. О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, И. А. Коршунов. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий. // Менеджмент в России и за рубежом. № 3. 2008.
58. Лисин Б.К., Фридлянов В.Н., Инновационный потенциал как фактор развития Межгосударственное социально-экономическое исследование, Инновации № 7, 2008.

59. Москвина О.С., Мителев В.В. Моделирование инновационных процессов в машиностроении. - Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. - № 29. - 2005.

60. Смирнова Г.А., Титова М.Н., Мазур Е.П., Смирнов Я.В. Инновационный потенциал предприятий, его оценка и методы реализации. // Инновации. №7, 2006 г.

61. Фомченкова Л.В. Кто на новенького? (Формирование и реализация инновационного потенциала промышленного предприятия). - Российское предпринимательство № 8, 2005.

Интернет ресурсы

62. Кравченко С., Кладченко И. Исследование сущности инновационного потенциала // <http://masters.donntu.edu.ua/>

63. Сайт ОАО «Шатура» <http://www.shatura.com/>

Приложение

Приложение 1. Форма задания курсового проекта

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

ЗАДАНИЕ

на выполнение курсового проекта

студенту группы 53706/1 Ивановой Марии Александровне
(номер группы) (фамилия, имя, отчество)

1. **Тема работы:** Оценка инновационного потенциала предприятия

2. **Срок сдачи студентом законченного проекта:** « » г.

3. **Исходные данные к проекту:** нормативно-законодательные акты, методики, инструкции; научные и методические разработки по теме; статистические данные; учетная информация о деятельности предприятия.

4. **Содержание пояснительной записки (перечень подлежащих разработке вопросов):**
Введение; 1. Теоретические основы и модели формирования инновационного потенциала предприятия. 2. Методики и информационное обеспечение оценки элементов инновационного потенциала предприятия. 3. Укрупненная оценка инновационного потенциала предприятия; заключение; список использованных источников; приложения.

5. **Перечень графического материала:** Сущность потенциала предприятия; структура инновационного потенциала согласно С.И. Дворецкому; модель ресурсного потенциала предприятия; схема методов представления и анализа инновационного потенциала.

6. **Консультант:** к.э.н., доц. Гузикова Л.А.

7. **Дата получения задания:** « » г.

Руководитель _____
(подпись руководителя)

к.э.н., доц. Волкова Н. В.
(Фамилия, инициалы)

Задание принял к исполнению _____
(подпись студента)

Иванова М. А.
(Фамилия, инициалы)

« » г.

Приложение 2. Бухгалтерский баланс ОАО» Шатура» на 2012 г. Форма №1.

<i>АКТИВ</i>		<i>На начало отчетного года</i>	<i>На конец отчетного года</i>
1	<i>код стр.</i>	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	50	30
Основные средства	120	1360	1780
Незавершенное строительство	130		
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140	95	110
Отложенные налоговые активы	145		10
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	1505	1930
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	933	950
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	590	620
затраты в незавершенном производстве	213	60	70
готовая продукция и товары для предпродажи	214	203	200
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	80	60
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	20	25
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	15	30
в том числе:			
покупатели и заказчики	231		
прочие дебиторы	232		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	120	135
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	120	135
авансы выданные	242		
прочие дебиторы	243		
Краткосрочные финансовые вложения	250	37	40
Денежные средства	260	200	270
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290	1325	1450
БАЛАНС	300	2830	3380
<i>ПАССИВ</i>			
1	<i>код стр.</i>	<i>На начало отчетного года</i>	<i>На конец отчетного года</i>
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставной капитал	410	1550	1550
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411		
Добавочный капитал	420	100	140
Резервный капитал	430		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	500	630
Итого по разделу III	490	2150	2320

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы в кредит	510		
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	360	560
Кредиторская задолженность	620	271	450
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	152	260
задолженность перед персоналом организации	622	36	90
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	26	26
задолженность по налогам и сборам	624	57	74
прочие кредиторы	625		
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640	19	20
Резервы предстоящих расходов	650	30	30
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690	680	1060
БАЛАНС	700	2830	3380

Приложение 3. Отчет о прибылях и убытках ОАО «Шатура» на 2012 г. Форма

№2

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код стр.</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>Предыдущий год</i>
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	10	4000	3500
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	20	-2600	-2700
Валовая прибыль	29	1400	800
Коммерческие расходы	30	-157	-126
Управленческие расходы	40	-318	-309
Прибыль (убыток) от продаж	50	925	365
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	60	22	11
Проценты к уплате	70	-6	-7
Доходы от участия в других организациях	80	18	9
Прочие доходы	90	32	27
Прочие расходы	100	-31	-20
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	960	385
Отложенные налоговые активы	141	10	
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	-140	-185
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	830	200
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	20	
Базовая прибыль (убыток) на акцию		0,3	0,2
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

