

Алиев А.А. ©

Аспирант, ассистент кафедры финансового менеджмента
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье анализируются теоретические основы частных потенциалов инновационного развития компаний. В методическом плане исследование проведено на основе базовых понятий, при разработке теоретических основ финансового механизма инновационного развития, теории оценки финансового потенциала как категория финансового менеджмента. Поставлена задача определить роль финансового потенциала среди частных потенциалов с целью оценки уровня инновационного развития на примере компаний нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: потенциал, финансовый потенциал, инновационное развитие.

Keywords: capacity, financial capacity, innovative development.

Существуют множество предпосылок для оценки финансового потенциала инновационной развития стратегических структур экономики:

1- почти треть международных нефтегазовых компаний с удобствами могут функционировать в партнерстве с национальными нефтегазовыми компаниями.

2- подписаны множество международных соглашений по взаимодействию в области энергетики и финансов.

3- низкий темп реализации мероприятий по переходу на инновационный механизм развития тормозят эффективность развития существующих драйверов роста экономики.

4- развитие инновационной сферы является одним из приоритетных направлений государственной политики.

5- развитие внешнеэкономической деятельности, интеграция и выход на новые рынки обязывает госкомпании сотрудничать с новыми предприятиями международного нефтегазового комплекса, что актуализирует вопрос о необходимости проводить оценку инновационных возможностей компаний-партнеров.

Наличие вышеперечисленных предпосылок изначально формируют теоретическую базу для анализа частных потенциалов инновационного развития предприятий.

При этом необходимо отметить, что при разработке и реализации стратегий инновационного развития и оценки потенциала инновационного развития важным является не только потенциал инновационной сферы, но и достаточность внутренних финансовых ресурсов для разработки стратегических инноваций, при оценке бизнес-партнеров, с которыми реализуется или планируется реализация инновационных программ [1,18-20].

Проблемы обеспечения устойчивого инновационного развития компаний приобретает все большее значение, для которых приоритетным является успешное функционирование в рамках экономики открытого типа.

Инновационное развитие является важным фактором развития не только в рамках операционной деятельности, но и в рамках перспективного освоения новых направлений деятельности. Активное развитие мировой экономики за последние десятилетия доказала, что необходимость перехода от активной формы управления к управлению на основе анализа и оценки.

Комплексный формат инновационного развития, наряду с высоким уровнем неопределенности, приводит к необходимости обеспечения устойчивого развития компаний,

как в целом так и по отдельным направлениям инновационного развития (производственный, управленческий, деловой, НИОКР, финансовой и т.д.).

Невозможно обойти стороной вопрос оценки потенциала инновационного развития компании. Рядом авторов предлагается использовать в качестве показателей для оценки потенциала инновационного развития совокупность показателей без выявления приоритетных, менее приоритетных и не приоритетных показателей позволяющих определить финансовый потенциал предприятия.

Основные показатели деятельности компании могут включаться в состав общего коэффициента оценки устойчивого потенциала инновационного развития. Тем самым позволяют определить тенденции инновационного развития.

Таким образом, в случае если компания имеет устойчивую тенденцию роста показателей, определяющие инновационный потенциал, можно с уверенностью сказать, что компания имеет хорошие предпосылки инновационного развития.

Процесс формирования системы показателей оценки должен осуществляться таким образом, что бы процесс оценки охватил все сферы деятельности компаний. Указанные показатели могут быть включены в систему оценки наряду с наиболее значимыми показателями инновационного развития компаний.

Эффективное управление компанией в условиях открытого рынка предполагает наличие политики по обеспечению его устойчивого развития. В связи с тем, что компании функционируют в условиях неопределенности и динамично изменяющейся среде, возникает необходимость в методике многофакторной оценки потенциала инновационного развития компании.

Все это во многом и определяет подход к классификации составляющих инновационного потенциала компаний с целью инновационного развития, а так же определением наиболее приоритетных, менее приоритетных и менее приоритетных показателей оценки.

Инновационное развитие как часть общеэкономического развития представляет собой целенаправленный процесс разработки и реализации управленческих решений. Направленных на создание и развитие продуктовых, и технологических инноваций принципы которого формируются общим развитием бизнеса.

Целью инновационного развития является долгосрочное конкурентное преимущество компаний, основанное на непрерывном инновационном развитии, эффективность, которой играет ключевую роль, как в увеличении производительности, так и в освоении новых технологий и их использовании.

Проблемы формирования инновационного развития сложны. Несмотря на то, что существуют компании с эффективным менеджментом, осуществляющий постоянный мониторинг рынка, финансирование инновационного развития, предполагающее высокий доход, могут потерять лидерство в отрасли. Причиной этого может быть недостаток финансовые аспекты стратегического видения. В результате чего эффективно функционирующая компания теряет долю рынка, снижение эффективности деятельности и т.д.[3].

Как отмечалось ранее, инновационное развитие относится к многофункциональному развитию. Это означает, что наряду с маркетинговым, производственным, технологическим, техническим и финансовым потенциалом формируют направление развития компании в целом. Однако, для некоторых инновационно - активных компаний концентрация именно на реализации инновационной стратегии может быть эффективным фактором в долгосрочной перспективе с учетом эффективной финансовой стратегии развития основанная на финансовой устойчивости компании.

Корпоративное инновационное развитие особенно важна и эффективна при наличии баланса необходимости технологического, технического, кадрового, финансового и других потенциалов компании.

Многие виды производств в той или иной степени опираются на технологии, однако степень влияния технологического развития на конкурентоспособность компании различна и зависит не только от отраслевой специфики, но и от финансовой основы способствующей технологическому развитию.

Существует немало хозяйствующих субъектов, в том числе и в нефтегазовой отрасли, для которых технологическое развитие имеет ключевое значение и является определяющим элементом долгосрочного конкурентного преимущества.

Однако, следующий важный вопрос, характеризующий инновационное развитие компаний - это бюджет научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Объемы финансирования НИОКР определяет топ менеджмент компаний, исходя из тактических и стратегических решений в развитии инновационного направления и оценки потенциальных финансовых ресурсов способствующих эффективному финансированию НИОКР. А так же влиянию инноваций на рост эффективности хозяйствующего субъекта.

Для инновационно-активных компаний важным показателем, характеризующим инновационное развитие, является расходы на НИОКР. В международной практике объемы финансирования НИОКР во многом определяет отраслевой фактор. Компании, функционирующие в высокотехнологических отраслях, должны регулярно выделять финансовые ресурсы на НИОКР. К примеру, компьютерная и фармацевтическая отрасли выделяют около 10% на НИОКР от объемов продаж, а пищевая и текстильная промышленности менее 1%.

Определение стратегии инновационного развития компаний играет важную роль в определении источников ее финансирования, включающих собственные и заемные финансовые ресурсы.

Выбор основных составляющих и факторов, в наибольшей степени влияющих на обеспечение и поддержание высокого уровня инновационного потенциала компаний (для каждой конкретной компании могут быть свои особенности) определяется на основе следующих потенциалов компаний.

Производственный потенциал инновационного развития обеспечивается стабильным и эффективным функционированием компании и обеспеченностью необходимыми ресурсами на долгосрочную перспективу и зависит от показателей использования и обновления основных фондов, а также от организации производственного процесса и рационального использования имеющихся материальных ресурсов. Таким образом, для развития производственного потенциала финансовое обеспечение является одной из важных аспектов инновационного развития.

Деловой потенциал инновационного развития определяется наличием высокой активностью всех подразделений для реализации корпоративной стратегии в процессе формирования высокого уровня потенциала его инновационного развития и в большинстве случаев зависит от квалификации и деловых качеств менеджмента и управленческого персонала компании. Выделяют различные критерии оценки делового потенциала качественная и количественная. Качественная это масштабы рынков сбыта, репутация компании, уровень конкурентоспособности продукции и т.д. Количественная это объемы реализации товаров и услуг, прибыль, активы, а также уровень использования материальных ресурсов. Трудовых и финансовых ресурсов, эффективность их использования. Иными словами развития делового потенциала финансовые аспекты являются не маловажными в процессе инновационного развития.

Управленческий потенциал инновационного развития определяется политикой управления и способностью управленческого персонала компании оперативно и своевременно принимать экономически обоснованные и эффективные решения, направленные на реализацию политики по обеспечению инновационного развития. При этом важным является не только способность компании привлекать в управленческий аппарат высококвалифицированные кадры, но и добиться оптимального соотношения затрат на

управленческий аппарат к общим затратам на производственную деятельность, что упирается в финансовый аспект управления компании.

НИОКР потенциал (потенциал финансирования НИОКР) отражает уровень научного, технического и технологического развития компании, тем самым позволяет определить насколько компания готова к освоению и внедрению в производственную деятельность тех или иных научных, технических и технологических новаций. В условиях активного развития экономики для устойчивого инновационного развития компании важным является организация непрерывного процесса внедрения современных технологий. Это позволяет не только обновлять и модернизировать производимые товары и услуги, т.е. сохранять и приумножать высокий спрос на продукцию, но и осуществлять процесс оценки финансового состояния компании с целью выявления слабых позиций компании в дальнейшем финансировании инновационного развития.

Финансовый потенциал отражает наличие у компании необходимых финансовых ресурсов для осуществления инвестиций в инновации, а так же насколько компания способна путем их эффективного использования обеспечить стабильный процесс производства и реализации продукции. Необходимо отметить, что оценка финансового потенциала компании является важнейшим условием в формировании экономической устойчивости компании при финансировании инновационного развития. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности, потере финансовой устойчивости, снижению экономической эффективности, в конечном итоге к утрате экономической устойчивости не способности финансировать инновационное развитие. Утрата экономической устойчивости также приведет к неспособности компании развивать вышеперечисленные потенциалы инновационного развития. Поэтому финансовый потенциал компаний является базовым потенциалом для инновационного развития компании [2].

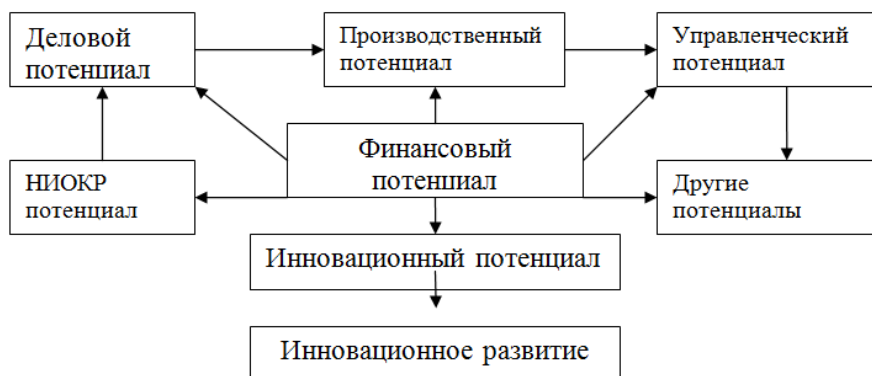


Схема 1. Взаимосвязь инновационного развития и инновационного потенциала

Совокупность вышеописанных потенциалов формируют инновационный потенциал, способствующий инновационному развитию не только компаний нефтегазовой отрасли, но и для компаний различных секторов экономики.

Таким образом, были выявлены основные составляющие потенциала инновационного развития компаний, и было выявлено, что финансовый потенциал является основополагающим потенциалом с целью инновационного развития.

Литература

1. Л.Н. Дмитриева, Г.В. Калинина, Т.Я. Сильвестрова, // Инновации в сфере услуг// Чебоксары 2010 с. 68
2. А.А. Алиев, // ИНТЕГРАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АЗЕРБАЙДЖАНА // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. Москва 2014

3. Екимова К. В., Чернышев А. Н. Об организации системы эффективного взаимодействия предпринимательских структур национальной экономики // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – № 28 (245). – С. 124–127.