

- составление корректировочных проводок;
- создание рабочей трансформационной таблицы;
- заполнение форм отчетности в соответствии с форматом МСФО [2]

Опыт крупных российских компаний в последние годы показал значимость перехода на МСФО, который привел их к мировому успеху и развитию всего бизнеса. При этом улучшились и позиции Российской Федерации в мировой экономике, а все затраты, которые были понесены в ходе осуществления реформирования, окупились сполна [3]. Таким образом, дальнейшее внедрение МСФО на российских предприятиях позволит усовершенствовать систему внутреннего управления компании за счет использования единых методик учета для целей управления хозяйственной деятельностью, а также повысить свою конкурентоспособность за счет обеспечения достоверной и прозрачной информацией заинтересованных пользователей.

Литература

1. Богопольский А.Б. Практика трансформации отчетности в формат МСФО // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2010. № 7. С. 43-47.
2. Маслов Б.Г., Никитенко Б. Н. Трансформация российской отчетности в соответствии с МСФО // Управленческий учет. 2013. №1. С. 24-28.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

А.И. Кукушкина,
научный руководитель З.М. Магруппова
Россия, г. Череповец,
Череповецкий государственный университет

В настоящее время одной из важнейших задач отечественной экономики становится ускорение экономического роста и повышение конкурентоспособности предприятий. Ключевым фактором роста без сомнения можно считать инновационное развитие хозяйствующих субъектов, которое базируется на освоении новых научно-технических достижений и внедрении инноваций на предприятии.

Инновационное развитие определяется как непрерывный процесс реализации инноваций во всех сферах деятельности предприятия, которые влияют на общий результат (производство, управление, сбыт, маркетинг, обучение персонала, финансы, и т.д.) [1].

Выделяют следующие факторы инновационного развития на предприятии: совершенствование научных основ производства и внедрение и использование новых технологий на предприятии; создание и развитие программ обучения и повышения квалификации персонала; развитие системы производственной безопасности; создание и усовершенствование системы управления инновационным развитием предприятия [5].

Данные факторы определяют инновационный потенциал развития предприятия. На современном этапе существует множество трактовок данного понятия. Приведем некоторые из них:

1. Инновационный потенциал как ресурсы для осуществления инновационной деятельности. Так, А.А. Докукина определяет инновационный потенциал как взаимодействие умений и ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей и проявляющихся во всех аспектах деятельности субъекта хозяйствования с учётом внешних и внутренних факторов;
2. Инновационный потенциал как возможности и условия осуществления инновационной деятельности (А.А. Трифилова «инновационный потенциал – это возможности предприятия по эффективному вовлечению новых технологий в хозяйственный оборот»);

3. Инновационный потенциал как способность и готовность осуществлять инновационную деятельность (А.А. Заглумина исследует инновационный потенциал как как способность предприятия достигать поставленных инновационных целей при имеющихся в наличии финансовых, кадровых, научно-технических, организационно-управленческих, информационно-методических и маркетинговых ресурсах).

Управление инновационным развитием предприятия начинается с определения инновационного потенциала. Несмотря на большое количество исследований, можно с уверенностью сказать, что до сих пор не разработана единая универсальная методика, которая позволила бы наиболее точно и объективно оценить инновационный потенциал предприятия.

В табл. 1 представлены несколько подходов к оценке инновационного потенциала предприятия. Каждый из представленных методов оценки инновационного потенциала имеет свои преимущества и недостатки, определить наилучший на сегодняшний день невозможно. Выбор метода может зависеть от различных факторов – целей оценки, размеров предприятия, доступности необходимой для оценки информации и др. Но результаты оценки инновационного потенциала должны способствовать эффективному управлению инновационной деятельностью на предприятии.

Таблица 1 – Методы оценки инновационного потенциала

Авторы	Сущность метода	Преимущества	Недостатки
Трифилова А.А.	Метод оценки финансовой устойчивости. 1. Производится расчет достаточности собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных заемных источников для формирования запаса и затрат. 2. Определение их излишка и недостатка как для обеспечения текущего производственного процесса, так и для развития и внедрения новых технологий	1. Простота расчётов. 2. Доступность необходимых для расчетов данных. 3. Возможность составления прогноза и выбора направления инновационного развития на основании расчётов	1. Финансовая отчётность не всегда является источником объективной оценки реального состояния предприятия 2. Не учитывает влияния других составляющих на величину ИП
Заглумина Н.А.	Метод структурной оценки. 1. Разделение ИП на сегменты (финансовый, кадровый, научно-технологический, организационно-управленческий, маркетинговый, информационно-методический потенциалы). 2. Использование комплекса относительных показателей, позволяющих оценить - степень освоения новой техники, обеспеченности интеллектуальной собственностью, долю персонала, задействованного в инновационных проектах, уровень развития инновационных коммуникаций, обеспеченность специальными подразделениями, занимающимися маркетингом новой	1. Наиболее полная, ёмкая оценка всех составляющих ИП 2. Оценка реального использования инноваций на предприятии 3. Использование относительных пока-	1. Наличие системы экспертных оценок снижает объективность результатов 2. Трудоёмкость оценки

	продукции и пр. 3.Использование балльного, экспертного и др методов оценки для анализа отдельных структурных единиц. 4.Результат комплексной оценки – подробный отчет о состоянии каждого сегмента ИП предприятия	зателей позволяет использовать результаты для сравнения	
Докукина А.А.	Затратный метод. 1. ИП – это внешние и внутренние издержки предприятий, направленные на исследования и разработки. 2. Внешние затраты: финансирование науки из средств федерального бюджета. 3. Внутренние затраты: издержки на научные исследования и разработки из собственных средств организаций. 4. Аспекты внутренних затрат: финансовый, обучения персонала, бизнес-процессов и обслуживания потребителей	1. Позволяет оценить степень влияния внешних и внутренних факторов на величину ИП 2. Анализ возможен как по единичным объектам, так и по их совокупности	1. Затраты не всегда пропорциональны результату инновационной деятельности
На основе анкеты	Экспертная оценка. 1. Экспертная оценка ИП по набору критериев: - маркетинг инновационной продукции - организация контроля качества - оценка интеллектуальной собственности предприятия - оценка технологического оснащения для проведения НИОКР и выпуска инновационной продукции и пр. 2. Формирование рейтинговых и интегральных оценок по каждому показателю	1. Возможность использования опыта экспертов в оценке состояния ИП 2. Учёт влияния разнообразных качественных факторов	1. Вероятность получения необъективных оценок

Для целей управления инновационным развитием предлагается методика, основанная на экспертной оценке инновационного потенциала.

В составе инновационного потенциала предприятия можно выделить следующие основные критерии [3]:

- организационно-управленческая система предприятия (оценка проводится на основе таких критериев как организационная структура предприятия, существование и характеристика отделов маркетинга, стратегического планирования, прогнозирования и пр.);

- кадровый состав предприятия (оценка этой составляющей проводится по таким показателям как уровень образования и квалификации руководителей, специалистов, возможность участия в программах повышения квалификации и производственных стажировок, уровень владения иностранными языками, доля затрат на обучение сотрудников в общих производственных затратах);

- производственная и научно-техническая база (оценка проводится по следующим показателям – возрастная структура основного производственного оборудования, наличие и использование объектов интеллектуальной собственности (относительно лидеров в отрасли), характеристики технологий производства, используемых при производстве, и информационных технологий (в проектировании, конструировании, в технологической подготовке производства, доступ к отраслевым, национальным, международным информационным сетям и базам данных);

– рыночная активность предприятия (здесь учитывается участие предприятий во всевозможных выставках, ярмарках, конкурсах, программах, рекламная деятельность (доля затрат на рекламу, количество рекламируемой продукции);

– финансовый потенциал (оценка проводится на основе показателей обеспеченности предприятия собственными средствами, а также возможности привлечения заемных средств без потери финансовой устойчивости.)

Оценка инновационного потенциала проводится экспертным путем и включает следующие этапы. 1 этап – создание группы экспертов из специалистов организации численностью не менее 5 человек для процедуры оценки инновационного потенциала. 2 этап – каждому из экспертов выдается анкета с критериями диагностики инновационного потенциала. Оценка проводится по 5-ти балльной шкале:

1б. – очень плохое состояние, требует радикальных преобразований

2 б. – плохое состояние, требует серьезных изменений

3 б. - среднее состояние, требует некоторых ограниченных изменений

4б. - хорошее состояние, не требует изменения

5б. - очень хорошее состояние.

3 этап - определяется сводная оценка инновационного предприятия исходя из анкетирования экспертов (как среднеарифметическая частных оценок экспертов).

Стратегия управления инновационным развитием предприятия на основе развития инновационного потенциала должна включать следующие направления [4]:

– развитие кадрового потенциала предприятия

– развитие научно-исследовательского потенциала предприятия

– модернизация производственного потенциала, существующего на предприятии, используя имеющиеся возможности

– совершенствование управления использованием производственного и финансового потенциалов.

В заключение стоит сказать, что оценка инновационного потенциала предприятия при управлении его инновационным развитием способствует повышению эффективности реализации инновационных процессов и обеспечивает на этой основе рост устойчивости предприятия в условиях рыночных отношений и перехода российской экономики к инновационному типу развития.

Литература

1. Докукина А.А. Инновационный потенциал субъектов хозяйствования: сущность и оценка. – URL: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/4251/1/18%D0%94%D0%9E%D0%9A%D0%A3%D0%9A%D0%98%D0%9D%D0%90.pdf>.

2. Дубровина Н.А., Храмова Е.С. Метод оценки эффективности инновационной деятельности промышленного предприятия. – URL: http://vestnik.ssu.samara.ru/articles/105_19.pdf.

3. Заглумина, Н.А. Особенности формирования инновационного потенциала предприятия // Научное творчество молодежи – будущему России и Чувашии: материалы Регион.науч.-практ.конф. учащейся молодежи. Чебоксары, 2010. С.185-187.

4. Сафина Л.Р. Оценка инновационного потенциала предприятия в современных условиях // Креативная экономика. 2010. № 6 (42). с. 66-69.

5. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005. 304 с.

6. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. М.: ЗАО «Бизнес-школа», 2005. 576 с.