

УДК 338

МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ

А.А. Ефремова, Е.В. Шевченко, М.Ю. Дементьев

ФГБОУ ВО «Херсонский технический университет», Геническ, email: Shevchenko_lena_@list.ru

Аннотация. В статье обосновывается необходимость диагностики инновационного потенциала компании как ключевого условия устойчивого инновационного развития в условиях модернизации российской экономики. Проанализированы существующие методические подходы к оценке инновационного потенциала, выявлены их достоинства и ограничения. Предложен авторский подход, основанный на расчете показателя результативности управления инновационным потенциалом, а также представлен пошаговый алгоритм его диагностики.

Ключевые слова: инновационный потенциал, диагностика инновационного потенциала, результативность управления, показатель результативности, компоненты инновационного потенциала, инновационная активность.

METHODS FOR ASSESSING A COMPANY'S INNOVATION POTENTIAL

A.A. Efremova, E.V. Shevchenko, M.Yu. Dementyev

Kherson Technical University, Genichesk, email: Shevchenko_lena_@list.ru

Abstract. This article substantiates the need to assess a company's innovative potential as a key condition for sustainable innovative development in the context of Russian economic modernization. Existing methodological approaches to assessing innovative potential are analyzed, identifying their advantages and limitations. A unique approach based on calculating the performance indicator for managing innovative potential is proposed, along with a step-by-step algorithm for assessing it.

Keywords: innovative potential, diagnostics of innovative potential, management effectiveness, performance indicator, components of innovative potential, innovative activity.

Дата поступления статьи в редакцию: 11.05.2026

Дата принятия статьи в печать: 08.07.2026

Введение

В современных условиях модернизации экономических процессов нашей страны все более остро становится проблема обеспечения инновационного развития и, следовательно, диагностики инновационного потенциала хозяйствующих субъектов, а также отраслей национальной экономики. В 2014 г. Министерством экономического развития РФ была утверждена государственная Программа «Инновационное развитие и модернизация экономики». Данная Программа нацелена на повышение эффективности и увеличение инновационного потенциала в сфере энергетики, переработки сырья и производства; направлена к повышению конкурентоспособности экономики страны через инновационные процессы.

Также данная госпрограмма предполагает в дальнейшем появление инновационных компаний во всех сферах национального хозяйства страны. Основой для такого развития является утверждение о том, что инновационное развитие является приоритетным для национальной экономики. Для этого создаются максимально комфортные условия устойчивого развития инновационной сферы деятельности.

Таким образом, на данный момент развития народного хозяйства страны является актуальным вопрос обеспечения устойчивого инновационного развития его объектов хозяйствования.

Далее приведены данные по основным показателям российской инновационной деятельности за период 2022-2023гг. (рисунок 1) [1].

Как видно из приведенных данных, основным направлением деятельности, которое на данный момент проявляет себя наиболее активно в инновационной сфере, является промышленное производство. В 2022 г. на данное направление (инновационную деятельность) было затрачено 1432680,6 млн. руб., в 2023 г. — 1563078,1 млн. руб. Объем инновационных товаров, работ, услуг в 2022 г. составлял 4934479,5 млн. руб., в 2023 г. — 6076277,8 млн. руб. [1].

Приведенные цифры свидетельствуют о том, что инновационный потенциал формируется и нуждается в дальнейшем развитии, а также нуждается в разработке методических подходов его оценки.



Рис. 1. Уровень инновационной активности по видам экономической деятельности, %

Источник: составлено авторами на основании [1]

Цель исследования

Целью статьи является разработка и обоснование методического подхода к диагностике инновационного потенциала компании, позволяющего оценить результативность управления его компонентами, выявить наиболее влиятельные факторы и сформировать стратегию повышения эффективности использования инновационного потенциала.

Материал и методы исследования

В работе авторами использованы методы системного и сравнительного анализа, метод индексного подхода, метод корреляционного анализа, а также авторская методика расчета показателя результативности управления инновационным потенциалом (ПРупп). Материалами исследования послужили статистические данные по инновационной деятельности в Российской Федерации за 2022–2023 гг., а также научные работы отечественных авторов по вопросам оценки инновационного потенциала предприятий.

Результаты исследования

Большинство компаний отечественной промышленности показывают свою готовность к осуществлению инновационной деятельности для дальнейшего экономического развития. Распространение инноваций и освоение интеллектуальной собственности является одним из основных факторов социально-экономического развития общества. Таким образом, инновационный потенциал компании — это процесс, направленный на оптимизацию результатов производства, а также повышение благосостояния его трудовых ресурсов.

Для достижения поставленных задач необходимо обеспечение компаний должным количеством материальных и нематериальных ресурсов. Следовательно, под инновационным потенциалом промышленной компании понимается совокупность инновационных технологий, которые дают возможность производить качественную, высокотехнологичную продукцию, высококвалифицированный кадровый потенциал, а также гибкость производственной структуры, которая в любой момент может подстроиться под влияние внешних факторов.

В качестве методического инструментария современными исследователями предлагается достаточно широкий спектр методов оценки инновационного потенциала компании. Доста-

точно широко используется метод индексного подхода (А. Шашко и М. Ковалёв), показывающий уровень готовности в разработке и внедрению инноваций. Данный индекс представляет собой 4 субиндекса: структурный; динамический; функциональный; ресурсный. Полный инновационный индекс в рамках данной методики рассчитывается как среднее геометрическое всей группы субиндексов. При этом каждый из субиндексов также представляет собой комплексный показатель, рассчитываемый отдельно [2]. Такой метод, с одной стороны, хорош тем, что является комплексным в оценке инновационного потенциала компании, который дает достаточно высокую точность и эффективность. С другой стороны, его пошаговость делает его достаточно простым в применении.

Следующая методика диагностики инновационного потенциала компании состоит из целого набора количественных и качественных индикаторов и включает в себя расчет ряда показателей и экспертный анализ.

Методика, предложенная Польшовским А., подразумевает оценку инновационного потенциала через его элементы, отвечающие за конкурентоспособность. Данная методика охватывает внешние и внутренние факторы компании.

О.М. Фокина и О.П. Аксёнова в своей работе представили методику, которая основана на ином подходе, чем вышеупомянутые. Авторы основывают свою методику на показателе экономической добавленной стоимости, в отличие от прочих методик, которые базируются на ретроспективном анализе статистических данных компаний.

Погодиной Т. была разработана функциональная модель анализа инновационного потенциала, которая включает в себя и анализ системы конкурентоспособности. Информационной базой для проведения анализа данной методики служат статистические данные компании. Автором отмечается простота и доступность данной методики, в ней отсутствуют сложные математические расчеты. При этом надо отметить, что данная модель также имеет некоторые недостатки: данный вид диагностики предусматривает вовлечение небольшого количества экономических показателей, это делает данную модель достаточно общей, что приводит к результатам невысокой точности. Однако, данная модель методики демонстрирует потенциальные возможности компании, а также тенденции к ее дальнейшему развитию. Также в качестве особенности можно отметить, что данная модель имеет региональную ориентированность, что также ограничивает ее применимость.

Авторами была представлена модель, которая позволит определить пути улучшения управления инновационным потенциалом компании, которая помогала бы адресно принимать управленческие решения по компонентам потенциала компании [3– 7].

Измерение результативности потенциала компании предлагается с помощью показателя результативности — PR_{ynn} . Как указывают авторы, управление инновационным потенциалом компании должно считать результативным при условии, если хозяйственные цели будут реализованы в необходимый установленный срок. Показатель результативности показывает сущность достижения запланированного результата компании. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что степень достижения поставленной компанией цели управления инновационным потенциалом находится в зависимости от заданного в расчетах количества компонентов (ресурсов) потенциала компании. Под такими компонентами потенциала необходимо понимать следующие ресурсы компании с точки зрения инноваций: трудовые, технические, технологические, мотивационные, информационные, коммуникационные, научно-исследовательские и пр.

Таким образом, рассматриваемый PR_{ynn} это — отношение фактического результата затрат компании на выборочное количество компонентов инновационного потенциала компании к их плановому показателю. Показатель результативности рассчитывается по формуле:

$$PR_{ynn} = \frac{\sum_{i=1}^n x_{\phi i}}{\sum_{i=1}^n x_{ni}}, \quad (1)$$

где $x_{\phi i}$ — фактическое значение показателя i ($i = 1, 2, \dots, n$);

x_{ni} — плановое значение показателя i ;

при условии $n \geq 8$; $0 < i \leq 1$.

В таблице 1 представлена интерпретация значений показателя результативности управления инновационным потенциалом компании.

Таблица 1

Интерпретация значений показателя результативности управления инновационным потенциалом компании

Значение показателя	Интерпретация показателя
ПР _{упп} < 0	Результат не достигнут
ПР _{упп} от 0 до 1	Характеризует степень достижения результата
ПР _{упп} > 1	Результат достигнут, приравнивается 1

После проведения расчетов коэффициента результативности управления инновационным потенциалом компании, который будет варьироваться от 0 до 1, следует провести оценку его результативности (таблица 2.).

Следовательно, рассмотренный выше подход к оценке результативности управления потенциалом компании может быть адаптированным к потребностям той или иной компании с учетом ее особенностей.

Но это только первая часть методики диагностики инновационного потенциала компании. После определения показателя результативности (ПР_{упп}) по каждому компоненту потенциала необходимо определить его влияние на экономическую эффективность компании. Для этого применяется корреляционный анализ.

Следовательно, алгоритм диагностики инновационного потенциала сводится к нескольким этапам:

- *первый этап* – составление характеристики компании, определение ее спецификации, определение особенностей производственного (хозяйственного) процесса, разработка целей и задач диагностики;
- *второй этап* – предварительный сбор информации о состоянии компонентов инновационного потенциала компании, систематизация полученных данных;
- *третий этап* – проведение анализа компонентов инновационного потенциала компании, выявление «тонких мест» и резервов. Определение показателя результативности управления инновационным потенциалом компании по всем необходимым (для этой компании) элементам;
- *четвертый этап* – разработка дальнейшей стратегии компании по повышению эффективности использования инновационного потенциала, принятие управленческих решений.

Основными компонентами инновационного потенциала компании (вне зависимости от ее специфики), которые должны подлежать диагностике, являются:

- *производственные*: объем производства, ассортимент, сырье, оборудование, сроки;
- *логистические*: транспортные ресурсы, хранение продукции, реализация продукции;
- *организационные*: структура управления, качественные и количественные факторы персонала;
- *маркетинговые*: анализ состояния рынка, привлекательность товара, вопрос ценообразования.

Таблица 2

Шкала оценки результативности управления инновационным потенциалом компании

№	Результат ПР _{упп}	Оценка результативности	Краткая характеристика
1.	0-0,24	Неудовлетворительный уровень УПП	Компания работает на очень низком экономическом уровне, наличие нарушений в большинстве компонентов потенциала. Полное или частичное отсутствие адресного распределения расходов на составные элементы потенциала компании. Управление потенциалом компании ведется бессистемно, цели не определены или слишком расплывчатые. Для дальнейшего развития надо коренным образом пересмотреть принципы распределения расходов компании.

продолжение табл. 2

окончание табл. 2			
№	Результат ПР _{упп}	Оценка результативности	Краткая характеристика
2.	0,25-0,49	Удовлетворительный уровень УПП	Компания функционирует на среднем уровне. Все компоненты потенциала имеют развитие, однако эти возможности реализуются слабо. Руководству необходимо, проявив инициативу, четко определить цели и разработать стратегию развития управления потенциалом компании (его компонентами). Необходимо акцентировать внимание на оптимизации системы управления расходами и улучшении качества на каждом ее этапе.
3.	0,50-0,74	Достаточный уровень УПП	Компания успешно существует на рынке, есть трудности, которые связаны с частичными нарушениями в работе компонентов управления потенциалом компании. Это связано с негармоничным, нерациональным распределением расходов на вышеприведенные компоненты УПП. Постоянное улучшение качества управления потенциалом ведется по большинству направлений. Необходимо поддерживать динамику улучшения и начать превращения проблемных областей, которые остались.
4.	0,75-1	Высокий уровень УПП	Компания стабильно функционирует. Находится в состоянии абсолютного равновесия по всем компонентам управления потенциалом компании. Достигнуты максимальные результаты по всем направлениям управленческой деятельности потенциалом компании и его компонентов. Система управления потенциалом компании является эталонной.

Источник: составлено авторами

Таким образом, для построения адекватной модели оценки инновационного потенциала компании с возможностями прогнозирования его поведения, недостаточно учитывать только имеющиеся ресурсы компании. Обязательно необходимо учитывать скрытые возможности, которые будут появляться при реализации хозяйственных целей компании. Перечисленные факторы в долгосрочном периоде сами по себе несут элемент неопределенности, потому при проведении оценки, а особенно при прогнозировании, целесообразно прорабатывать сценарий пессимистичный и оптимистичный.

Заключение

В заключение можно отметить, что при наличии инновационного потенциала как в государстве, отдельных регионах, так и в отдельно взятой компании, следует говорить о готовности данного субъекта к переменам не только экономического характера, но и о социальных и общественных инновациях.

Говоря об инновационном потенциале компании, необходимо учитывать не только технико-технологические нововведения, но и все прочие ресурсы, которыми она владеет (трудовые ресурсы, информационные, транспортные и пр.), подлежащие выведению на новый уровень развития, так как компания является единой системой, включающей взаимодействующие и взаимодополняемые элементы своей деятельности. Из этого следует, что применяемые методы диагностики инновационного потенциала компании должны основываться на специфике ее работы, а также зависеть от предмета ее исследования.

Литература

1. Абашкин В.Л., Абдрахманова Г.И., Вишневский К.О., Гохберг Л.М. и др. Цифровая экономика: 2025: краткий статистический сборник / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: ИСИЭЗ ВШЭ, 2025. 120 с. ISBN: 978-5-7598-3025-2.
2. Кранов С.Е. Методы оценки инновационного потенциала предприятия // ЭКОНОМИНФО. 2023. Т. 18. № 2. С. 41-50.
3. Хорошилов Д.Н., Свиридова С.В., Бабаков М.А. Особенности системного подхода к управлению инновационным потенциалом предприятий в условиях цифровизации // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2021. Т. 18. № 3. С. 48-55. EDN: AMEEJC.

4. Vasyaycheva V.A. Designing a subprocess of industrial enterprise innovative potential managing // Modern science. 2020 №5-3. P.15-20. EDN: GZJABR.
5. Амелин С.В., Анисимов Ю.П., Бейнар И.А. и др. Инновационный потенциал трансформации экономических систем. Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2022. 282 с. ISBN: 978-5-4446-1647-5 EDN: PAXFLC.
6. Шевченко Е.В., Ефремова А.А., Чухланцева Н.Г. Показатели оценки цифрового потенциала предприятий // Финансовый менеджмент. 2025. № 11. С. 336-343. EDN: SKLMJZ.
7. Красникова А.В., Фокина О.М., Елфимова И.Ф. и др. Методика оценка инновационного потенциала экономических систем // Экономика и предпринимательство. 2021. № 9(134). С. 1297-1302. DOI: 10.34925/EIP.2021.134.9.252 EDN: OSIJQA.
8. Ефремова А.А. Управление потенциалом фирмы: эволюция формирования и реализации: монография. Симферополь: КФУ им. В.И. Вернадского, 2015. 181 с. EDN: WOIKHD.
9. Ефремова А.А. Диагностика развития и инновации в отраслях виноделия, рыболовства и рыбоводства в Республике Крым // Формирование инновационной модели сбалансированного роста экономики Республики Крым. Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2023. С. 131-159. EDN: SCXOFP.
10. 1Чайка Е.А., Ефремова А.А. Инновационное развитие потенциала предприятия // Цифровой контент социального и экосистемного развития экономики: Сборник трудов международной научно-практической конференции, Симферополь, 08 ноября 2022 года. Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2022. С. 722-724. EDN: DEAUUH.