

# **Инновационная активность предприятий**

Под **инновационной активностью** принято понимать интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствующих продуктов в хозяйственный оборот. При анализе инновационной активности, в основном, принято оценивать развитие инфраструктуры предприятий в сфере научно-технических и опытно-конструкторских работ (НИОКР), а также определять их способности по коммерциализации инноваций.

**Понятие**

Совокупность расчетных экономических показателей инновационной активности, определяющих степень обеспеченности предприятия экономическими ресурсами в инновационной сфере, может включать в себя следующие коэффициенты

**Показатели**

## Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью

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

$K_{ис} \geq 0,10 \dots 0,15$  – стратегия лидера;

$K_{ис} \leq 0,10 \dots 0,05$  – стратегия последователя.

## Коэффициент персонала, занятого в НИР и НИОКР

Этот коэффициент характеризует профессионально-кадровый состав предприятия. Он показывает долю персонала, занимающегося непосредственно разработкой новых продуктов и технологий, производственным и инженерным проектированием, другими видами технологической подготовки производства для выпуска новых продуктов или внедрения новых услуг, по отношению к среднесписочному составу всех постоянных и временных работников, числящихся на предприятии. Определяется по формуле:

$$K_{\text{пр}} = P_{\text{н}} / Ч_{\text{р}}$$

где:  $P_{\text{н}}$  – число занятых в сфере НИР и ОКР, чел.;

$Ч_{\text{р}}$  – средняя численность работников предприятия, чел.

При этом

$K_{\text{пр}} \geq 0,20 \dots 0,25$  – стратегия лидера;

$K_{\text{пр}} \leq 0,20 \dots 0,15$  – стратегия последователя.

## Коэффициент имущества, предназначенного для НИР и НИОКР

Он показывает долю имущества экспериментального и исследовательского назначения, приобретенных машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями в общей стоимости всех производственно-технологических машин и оборудования, по формуле:

$$K_{\text{ни}} = O_{\text{оп}} / O_{\text{пн}}$$

где:  $O_{\text{оп}}$  – стоимость оборудования опытно-приборного назначения, руб.;

$O_{\text{пн}}$  – стоимость оборудования производственного назначения, руб.

При этом

$K_{\text{ни}} \geq 0,25 \dots 0,30$  – стратегия лидера;

$K_{\text{ни}} \leq 0,25 \dots 0,20$  – стратегия последователя.

## Коэффициент освоения новой техники

Он оценивает способность предприятия к внедрению инновационной или подвергшейся технологическим изменениям продукции по формуле:

$$K_{оп} = \frac{ВР_{нп}}{ВР_{об}}$$

где:  $ВР_{нп}$  – выручка от продаж новой или усовершенствованной продукции (работ, услуг) и продукции (работ, услуг), изготовленной с использованием новых или улучшенных технологий, руб.;

$ВР_{об}$  – общая выручка от продажи всей продукции (работ, услуг), руб.

При этом

$K_{оп} \geq 0,45 \dots 0,50$  – стратегия лидера;

$K_{оп} \leq 0,45 \dots 0,40$  – стратегия последователя.

## Коэффициент инновационного роста

Он определяет устойчивость технологического роста и производственного развития и свидетельствует об опыте предприятия по управлению инновационными проектами. Показывает долю средств, выделяемых предприятием на собственные и совместные исследования по разработке новых технологий, обучение и подготовку персонала, связанного с инновациями, хозяйственные договора по проведению маркетинговых исследований, в общем объеме всех инвестиций (в том числе капиталобразующих и портфельных) по формуле:

$$K_{ир} = I_{ис} / I_{об}$$

где:  $I_{ис}$  – стоимость научно-исследовательских и учебно-методических инвестиционных проектов, руб.;

$I_{об}$  – общая стоимость прочих инвестиционных расходов, руб.

При этом

$K_{ир} \geq 0,55 \dots 0,60$  – стратегия лидера;

$K_{ир} \leq 0,55 \dots 0,50$  – стратегия последователя.

В основу выбора в пользу новых или улучшающих инноваций следует ввести научно-исследовательский опыт и экономические возможности предприятий по внедрению базисных или только усовершенствующих технологий, иначе говоря, их инновационную активность. Если у предприятий имеется определенный положительный опыт реализации инновационных проектов и особенно в сфере создания принципиально новых продуктов, то такие хозяйствующие субъекты, как правило, выбирают стратегии исследовательского лидерства, радикального опережения, опережающей наукоемкости, стадийного преодоления (**стратегии лидера**). Если у предприятий превалирует опыт внедрения улучшающих технологий, которые только лишь усовершенствуют и предлагают потребителям модифицированные варианты широко известных товаров, то в данном случае к наиболее вероятным стратегиям инновационного развития можно отнести такие, как выжидание лидера, следования за рынком, технологического трансферта, продуктовой имитации, сохранения технологических позиций, параллельной разработки или лицензионную стратегию (**стратегии последователя**).

## Стратегия лидера или последователя