

Нагирняк В.С.

Студентка магистратуры

Сибирский Федеральный Университет

Россия, г. Красноярск

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

***Аннотация:** Статья посвящена разработке методики оценки потенциала развития телекоммуникационной компании. В статье рассматривается потенциал развития телекоммуникационной компании как инновационный потенциал. В статье определены показатели, наиболее полно отражающие состояние инновационного потенциала телекоммуникационной компании.*

***Ключевые слова:** потенциал развития компании, инновационный потенциал, методика оценки потенциала развития, инновационная деятельность, телекоммуникационные компании.*

Nagirnyak V.S.

Student

Siberian Federal University

THE DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR ASSESSING THE POTENTIAL OF THE TELECOMMUNICATIONS COMPANY

***Annotation:** The article is devoted to the development of a methodology for assessing the development potential of a telecommunications company. In the article the potential of development of telecommunication company as innovative potential is considered. The article defines the indicators that most fully reflect the state of the telecommunication company's innovative potential.*

***Keywords:** the company's growth potential, innovation potential, methodology evaluation capacity development, innovation, telecommunications company.*

По нашему мнению, в современных условиях успешное развитие телекоммуникационной компании невозможно без инноваций. Следовательно, в данной работе предлагается рассматривать потенциал развития телекоммуникационной компании как инновационный потенциал.

Анализ научной литературы позволил выделить четыре основных методических подхода к определению уровня инновационного развития:

- на основе оценки экономической эффективности от реализации инновационной деятельности организации;
- на основе качественных показателей;
- на основе количественных показателей;
- на основе комплексной оценки инновационной деятельности;

На основе данных методик можно сформировать методику определения уровня инновационного развития телекоммуникационной компании на основе анализа подсистем инновационного потенциала компании. Инновационный потенциал компании целесообразно рассматривать в виде трех уровней:

- элементы подсистем инновационного потенциала;
- подсистемы инновационного потенциала;
- общий показатель инновационного потенциала [1].

Анализ инновационного потенциала заключается в диагностике показателей, которые отражают текущее состояние инновационного потенциала (ИП). Данный анализ ИП позволяет принимать эффективные управленческие решения на основе сравнения полученных результатов с предыдущим либо с эталонным значением.

Для анализа совокупности элементов подсистем инновационного потенциала экспертным путем определяются показатели, отражающие состояние каждого из рассматриваемых элементов (таблица 1).

Присвоение весовых коэффициентов каждому показателю позволяет учесть при расчетах степень его влияния на общее состояние инноваци-

онного потенциала и в конечном итоге повысить оперативность управления.

Таблица 1 - Показатели, наиболее полно отражающие состояние инновационного потенциала телекоммуникационной компании

Элемент подсистемы	Показатель	Расчет
Подсистема управления		
Управленческий потенциал	Доля управленческого персонала в среднесписочной численности персонала k_1^y	$k_1^y = \frac{Q_{r\text{ общ}}}{Q_{\text{общ}}}$, где $Q_{r\text{ общ}}$ – количество руководителей, $Q_{\text{общ}}$ – среднесписочное количество сотрудников
Организация управления	Эффективность управления k_2^y	$k_2^y = \frac{Q_{r\text{ пер}}}{Q_{r\text{ общ}}}$, где $Q_{r\text{ пер}}$ – количество руководителей, прошедших переподготовку, $Q_{r\text{ общ}}$ – количество руководителей,
Социокультурная система		
Инновационная активность персонала	Коэффициент повышения инновационных инициатив и предложений персонала k_1^s	$k_1^s = \frac{Q_{it}}{Q_{ip}}$, где Q_{it} – количество инновационных инициатив и предложений персонала текущего периода, Q_{ip} – предыдущего периода
Интеллектуальный потенциал	Доля сотрудников, занятых в НИОКР, в общей численности персонала k_2^s	$k_2^s = \frac{Q_{si}}{Q_{s\text{ общ}}}$, где Q_{si} – количество сотрудников, занятых в НИОКР, $Q_{s\text{ общ}}$ – количество сотрудников в компании
Инфраструктурная подсистема		
Научная инфраструктура	Доля оборудования, предназначенного для НИОКР k_1^i	$k_1^i = \frac{V_o}{V_{o\text{ общ}}}$, где V_o – стоимость оборудования, предназначенная для НИОКР, $V_{o\text{ общ}}$ – общая стоимость производственного оборудования
	Доля инноваций, произведенных с привлечением научных сообществ, в общем объеме инноваций	$k_2^i = \frac{Q_r}{Q_{r\text{ общ}}}$, где Q_r – количество инновационных проектов, которые разработаны совместно с научными сообществами, $Q_{r\text{ общ}}$ – общее количество инновационных проектов
Ресурсная подсистема		
Кадровый потенциал	Доля работников, прошедших подготовку и переподготовку за год, в общем количестве занятых k_1^r	$k_1^r = \frac{Q_{sp}}{Q_{s\text{ общ}}}$, где Q_{sp} – количество сотрудников, прошедших переподготовку за год, $Q_{s\text{ общ}}$ – общее количество работников компании
	Отношение заработной платы персонала к среднеотраслевому показателю k_2^r	$k_2^r = \frac{Z_k}{Z_{\text{отр}}}$, где Z_k – уровень з/п персонала, $Z_{\text{отр}}$ – средний показатель з/п по отрасли
	Доля затрат на обучение в общей сумме затрат k_3^r	$k_3^r = \frac{C_o}{C_{\text{общ}}}$, где C_o – средние затраты на обучение по отрасли, $C_{\text{общ}}$ – общая сумма затрат

Материально-технический потенциал	Коэффициент обновления основных средств k_4^r	$k_4^r = \frac{S_n}{S_k}$, S_n -стоимость вновь поступивших ОС, S_k – стоимость ОС на конец года
Финансово-инвестиционный потенциал	Доля денежных средств, направленных на НИОКР, в общем объеме денежных средств k_6^r	$k_6^r = \frac{C_{\text{НИОКР}}}{C_{\text{общ}}}$, где $C_{\text{НИОКР}}$ - затраты на НИОКР, $C_{\text{общ}}$ –общий объем денежных средств
	Рентабельность компании k_7^r	$k_7^r = \frac{P_r}{O_a}$, где P_r - чистая прибыль, O_a – стоимость оборотных активов
Маркетинговый потенциал	Доля рынка k_8^r	$k_8^r = \frac{V}{V_{\text{общ}}}$, где V - объем продаж компании, $V_{\text{общ}}$ - объем продаж по отрасли
Целевая подсистема		
Разработки и исследования	Коэффициент результативности инновационных работ k_1^c	$k_1^c = \frac{C_r}{\sum_{i=1}^N c_i - \sum_{i=1}^N (H_2 - H_1)}$, где C_r - суммарные затраты по разработкам инновационного продукта, перешедшего на стадию серийного производства; c_i - затраты на НИОКР за i -й год; N - число лет анализируемого периода; (H_2, H_1) незавершенное производство на начало (конец) года
Патенты, лицензии, ноу-хау	Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью k_2^c	$k_2^c = \frac{C_i}{A}$, где C_i -интеллектуальная собственность, A - внеоборотные активы

Для нахождения лучшего значения по отрасли необходимо просчитать по формулам таблицы 1 показатели инновационного потенциала компании и ближайших конкурентов на телекоммуникационном рынке, а также выявить наиболее благоприятный результат по отрасли.

Далее для расчета показателей, характеризующих элементы инновационного потенциала, используются следующие формулы:

$$k_n = \frac{X_{\text{фн}}}{X_{\text{нн}}} (1), \quad k_n = \frac{X_{\text{нн}}}{X_{\text{фн}}} (2),$$

где $X_{\text{фн}}$ - фактическое значение частного показателя n -го элемента инновационного потенциала; $X_{\text{нн}}$ - эталонное отраслевое значение частного показателя n -го элемента инновационного потенциала.

Формулой (1) рассчитываются показатели, в которых превышение фактического значения над эталонным имеет позитивный эффект применительно к общему уровню инновационного развития. Формула (2) используется в тех случаях, когда превышение фактического значения над

эталонным имеет негативное влияние на общий уровень инновационного развития. Показатели отдельных подсистем инновационного потенциала рассчитываются по следующей формуле:

$$K_{\text{общ}}^e = v^1 * k_1^e + v^2 * k_2^e + v^n * k_n^e \quad (3)$$

где $K_{\text{общ}}^e$ - обозначение отдельной подсистемы; k - обозначение элемента подсистемы; e - обозначение подсистемы инновационного потенциала; n - обозначение количества частных показателей подсистемы; v - весовое обозначение каждого n-го частного показателя подсистемы.

Сумма весовых коэффициентов всех частных показателей отдельной подсистемы равно единице.

Таким образом, общий показатель инновационного потенциала компании рассчитывается с учетом весовых значений составляющих его подсистем по следующей формуле 4:

$$\text{ИП} = v^i K_{\text{общ}}^i + v^r K_{\text{общ}}^r + v^s K_{\text{общ}}^s + v^y K_{\text{общ}}^y \quad (4).$$

В результате можно провести анализ потенциала развития телекоммуникационной компании по разработанной методике и сделать необходимые выводы о компании.

Использованные источники:

1. В.С. Кункурцева Методика определения уровня инновационного развития ОАО «Ростелеком» на основе диагностики инновационного потенциала // Вестник Самарского Государственного Экономического Университета, 2017. №11.

2. Шляхто И. В. Оценка инновационного потенциала региона // Управление общественными и экономическими системами. 2007. № 1.