

7. **Вырковский, А.** Персональная борьба / А. Вырковский // Персональная борьба [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.sf-online.ru/article.asp>. – Дата доступа: 10.01.2009.

Поступила в редакцию 16.02.2009 г.

УДК 658.155.4:330.341.1:001.895

З.В. БАННИКОВА

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективный выбор направлений и масштабов инновационной деятельности предприятия, разработка его инновационной стратегии возможны только на основе адекватной оценки состояния инновационного потенциала предприятия. Уровень инновационного потенциала предприятия выступает важнейшим условием быстрой адаптации предприятия к изменениям внешней среды. В данной статье анализируются существующие методики оценки инновационного потенциала предприятия и описываются возможности их практического использования; предлагается собственная комплексная методика оценки инновационного потенциала, основанная на структурном анализе всех его основных компонентов.

Введение

Эффективное инновационное развитие производства во многом зависит от уровня сформированности и степени использования инновационного потенциала предприятия, обеспечивающего адаптацию предприятия к быстроменяющимся условиям внешней среды. При выборе направлений, масштабов и стратегии инновационной деятельности особо актуальным является качественный анализ инновационного потенциала предприятия, требующий нестандартных подходов, значительных объемов информации, большого практического опыта и специальных знаний. В Республике Беларусь до сих пор нет единого общепринятого определения инновационного потенциала предприятия и четко выделенных его структурных элементов, что препятствует созданию эффективной методики его оценки.

Основная часть

Анализ новейшей экономической литературы показывает, что вопросу оценки инновационного потенциала предприятия уделяется достаточное внимание, однако многие авторы ограничивают свои исследования либо теоретическим описанием, либо связывают оценку инновационного потенциала с решением одной определенной задачи. Описанные в научной литературе попытки разработать комплексную

методику оценки инновационного потенциала предприятия, которая могла бы охарактеризовать инновационную составляющую деятельности предприятия, можно объединить в следующие группы:

1. Методики оценки инновационного потенциала предприятия, опирающиеся на традиционные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. К ним относятся методики, основанные на анализе:

- финансовой устойчивости предприятия [1], который позволяет выявить излишек или недостаток собственных средств предприятия, краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов для покрытия собственных производственных затрат и издержек, связанных с разработкой и внедрением инноваций. Данный метод характеризует финансовые возможности предприятия не только эффективно обеспечивать существующие производственные потребности, но и вновь осваиваемые новшества, а также определяет тип инновационного потенциала (высокий, средний, низкий, нулевой). Это способствует правильному выбору направления инновационной деятельности с позиции финансового состояния;

- влияния инновационного проекта на экономические результаты хозяйственной деятельности. В рамках данного метода, по определению А.А. Трифиловой [2], производится сравнительный анализ показателей прироста нематериальных активов, основных активов, прибыли, выручки и производительности труда до и после реализации инновационного проекта. При этом для повышения эффективности проекта должна соблюдаться следующая зависимость рассматриваемых показателей: прибыль предприятия должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и его активы; рост нематериальных активов должен опережать рост основного капитала, так как инвестирование в основные средства без проведения инновационных преобразований в технологии производства не является эффективным; рост предыдущих показателей должен опережать темпы роста производительности труда, обеспечивая интенсивное развитие экономики предприятия. Соотношение основных показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия, полученных в результате внедрения нового продукта, позволит сделать выбор направления инновационного развития стратегически более обоснованным;

- финансово-экономического состояния и особенностей деловой активности предприятия. А.А. Трифилова [3] утверждает, что с ее помощью определяется обеспеченность предприятия экономическими ресурсами в инновационной сфере; способность предприятия к освоению нового оборудования и новейших технологий, к внедрению инновационной продукции; определяется устойчивость технологического роста и производственного развития, что свидетельствует об опыте предприятия по управлению инновационными проектами.

Данный метод анализа может использоваться на стадии планирования стратегии предприятия на рынке.

2. Методики оценки инновационного потенциала предприятия как неотъемлемой части оценки конкурентоспособности предприятия. В рамках данного подхода инновационный потенциал предприятия рассматривается как:

- наивысшее конкурентное преимущество предприятия. Данная методика опирается на диагностику элементов внутренней среды предприятия, характеризующих его производственную и финансовую деятельность, с учетом влияния внешних факторов [4] и позволяет сравнить инновационный потенциал анализируемого предприятия с уровнем инновационного потенциала конкурентов. Однако нельзя не признать, что этот метод является очень трудоемким и дорогостоящим, требует сбора большого объема информации как о своем предприятии, так и о предприятиях-соперниках; длительного времени ее обработки; привлечения специалистов различного профиля и, следовательно затрат, связанных со сбором, обработкой информации и разработкой конкретных рекомендаций;

- составная часть конкурентного потенциала предприятия. Инновационный потенциал рассматривается некоторыми авторами как структурное звено конкурентного потенциала предприятия наряду с другими его видами. Чаще всего это организационно-управленческий, финансово-экономический, научно-технический, производственный, рыночно-сбытовой, социальный потенциал, иногда – ресурсный и информационный [5]. Этот метод несколько снижает роль инновационного потенциала предприятия в общем конкурентном потенциале, по сравнению с предыдущим, что делает более ограниченной возможности его применения. Он характеризует только результативную составляющую инновационного потенциала и не позволяет оценить перспективные возможности предприятия, сравнить их с конкурентами, без чего определение конкурентоспособного потенциала предприятия является неполным.

3. Методики оценки инновационного потенциала предприятия с помощью экономико-математических методов. Наиболее распространенными в данной группе методов являются анализ главных компонент, многофакторный корреляционно-регрессионный анализ и CDM-модель [6]. Экономико-математические методы дают возможность не только рассчитать все необходимые показатели, характеризующие составляющие инновационного потенциала, выявить их роль (вес) в общем инновационном потенциале предприятия, но и объединить полученные результаты в один конечный показатель. Интегральный показатель позволяет легко представить инновационный потенциал в динамике и сравнить его с инновационным потенциалом других предприятий, а также максимально точно опре-

делить за счет каких факторов и составляющих произошли изменения в его уровне.

4. Методики оценки инновационного потенциала предприятия, основанные на группах экономических показателей, характеризующих инновационную сферу деятельности предприятия. С помощью этих моделей характеризуются все составляющие инновационного потенциала в отдельности, а затем дается его обобщающая оценка. Состав структурных компонентов инновационного потенциала в различных теоретических источниках представлен по-разному, однако ресурсные составляющие находят отражение в каждом из них. В модели, представленной в работе О.С. Москвиной [7], они дополнены результативной компонентой, характеризующей достигнутый уровень инновационного потенциала. Все компоненты определяются на основе группы финансово-экономических показателей, разнообразие которых зависит от полноты данных статистической отчетности предприятия. Некоторые исследователи дополняют расчет показателей серией анкет, раздаваемых узким специалистам для выяснения факторов, препятствующих формированию и эффективному использованию инновационного потенциала, и сбором предложений по улучшению данных процессов. Другие исследователи считают необходимым провести сравнительный анализ фактических показателей инновационного потенциала предприятия с их нормативными значениями, предварительно заданными с учетом особенностей отрасли функционирования предприятия, видов деятельности и региональных отличий.

5. Методики оценки инновационного потенциала предприятия, основанные на экспертных оценках. Применение экспертных методов вызвано необходимостью обеспечить адекватность оценки, качество которой часто страдает из-за недостатка и недостоверности статистической информации; качественного характера некоторой части информации, не поддающейся количественным измерениям; необходимости оценки узких вопросов, требующих специальных знаний; наличия большого числа факторов, влияющих на инновационный потенциал, не поддающихся контролю и точному определению; наличия нескольких возможных путей решения и необходимости выбора одного из них. Эксперты могут использовать всю совокупность процедур, логических приемов и математических методов, применяемых для сбора, обобщения и анализа данных [8]. Преимуществами такого анализа является то, что оценку каждой группы показателей дают специалисты в данной конкретной области, а те явления и процессы, которые нельзя рассчитать количественно, они объясняют описательным образом. Хотя в роли экспертов обычно выступают профессионалы высокого уровня, данные экспертных оценок могут иметь некоторую степень субъективности, вносящую определенную недостоверность в результаты общей оценки инновационного потенциала.

6. Методики оценки инновационного потенциала предприятия, основанные на мониторинге инновационной деятельности. Данный метод основан на регулярном наблюдении за процессом формирования, управления и использования инновационного потенциала с целью выявления соответствия его уровня поставленным целям [9]. Мониторинг инновационного потенциала характеризует его как на определенном этапе экономической деятельности предприятия, так и в динамике, и на будущее включает и количественную, и качественную оценку его элементов. Однако постоянное и эффективное осуществление мониторинга инновационного потенциала предприятия является очень объемной и затратной работой, требующей глубокого владения всей информацией об изучаемых процессах и их изменениях, что возможно чаще всего на крупных предприятиях, активно участвующих в инновационной деятельности, и затруднено на мелких предприятиях.

Анализ существующих подходов к оценке инновационного потенциала предприятия, позволяет сделать вывод о том, для эффективного его формирования и управления необходим комплексный анализ его главных составляющих: материально-технической, кадровой, финансовой, информационной, организационной и результативной. Это даст возможность понять, за счет каких факторов происходит формирование инновационного потенциала предприятия, определить, что препятствует процессу его накопления и использования, установить взаимосвязь между всеми факторами и степень влияния каждого из них на весь инновационный потенциал. Таким образом, оценку инновационного потенциала предприятия предлагаем подразделять на следующие составные части.

1. Оценка материально-технической составляющей, которая должна включать в себя:

- а) анализ использования основных средств предприятия;
- б) анализ использования материальных ресурсов предприятия.

Данная оценка должна характеризовать обеспеченность предприятия основными производственными средствами и материальными ресурсами; интенсивность и эффективность их использования; качество используемых материалов и возраст оборудования; техническое состояние оборудования; ритмичность поставок; состояние складских запасов материалов; производственную мощность; резервы повышения эффективности использования основных производственных средств и материальных ресурсов предприятия и др.

2. Оценка кадровой составляющей должна включать в себя:

- а) анализ обеспеченности предприятия человеческими ресурсами;
- б) анализ социальной защищенности трудового коллектива;
- в) анализ использования фонда рабочего времени;
- г) анализ производительности труда;
- д) анализ эффективности использования трудовых ресурсов;

- е) анализ трудоемкости продукции;
- ж) анализ фонда заработной платы и эффективности его использования.

Данная оценка должна характеризовать численность, квалификацию, возраст, стаж, образование и здоровье персонала; форму обучения и повышения их квалификации; условия труда и систему укрепления здоровья работников; способы улучшения социально-культурных и жилищно-бытовых условий; социальную защищенность коллектива; систему финансовой и нефинансовой мотивации; коммуникативную систему и язык общения в коллективе; восприимчивость людей к новым идеям; их готовность и способность поддерживать и реализовывать новшества во всех сферах жизни; эффективность использования рабочего времени; производительность труда и трудоемкость продукции; эффективность использования труда работников.

3. Оценка финансовой составляющей должна включать в себя:

- а) анализ источников формирования финансового капитала предприятия;
- б) анализ эффективности и интенсивности использования капитала;
- в) анализ объемов и эффективности инвестиционной деятельности;
- г) анализ финансовой устойчивости предприятия;
- д) анализ платежеспособности предприятия;
- е) оценку вероятности банкротства.

Оценка данной составляющей должна характеризовать источники и соотношение финансовых средств предприятия; рентабельность капитала; его оборачиваемость; объем, источники и направления инвестиций; эффективность использования заемных средств и доходность собственных средств.

4. Информационная составляющая должна рассматривать:

- а) объем и динамику нематериальных активов; структуру и состояние нематериальных активов (по видам, срокам полезного использования, источникам образования, правовой защищенности); доходность и оборачиваемость нематериальных активов; ликвидность нематериальных активов и степень риска вложений капитала в данный вид активов;
- б) нормативно-правовую базу инновационной деятельности:
 - наличие законов, устава, других нормативных документов по вопросам регулирования инновационной деятельности,
 - наличие стратегий и программ регионального инновационного развития, концепции научно-технической политики области,
 - наличие документов по охране интеллектуальной собственности,
 - потребность области в документах, необходимых для полноценного развития инновационной деятельности;
- в) современные формы управления инновационной деятельностью; оптимальную систему менеджмента и маркетинга; систему стратегического и тактического планирования, системы коммуникаций, сбыта, методы и порядок контроля, проведение и участие в выстав-

ках, конкурсах; степень согласованности, оперативности взаимодействия региональных органов власти с руководством предприятия.

5. Оценка организационной составляющей включает характеристику существующей инфраструктуры предприятия, ее адекватность потребностям инновационной деятельности, обеспечение прохождения новшеством всех этапов инновационного цикла вплоть до превращения его в конечный продукт, звеньев и уровней управления, разделения прав и ответственности по звеньям, качества прохождения информации между отделами предприятия и предприятием и внешней средой.

Для предприятий, имеющих опыт осуществления инновационной деятельности, анализ ресурсных частей инновационного потенциала целесообразно дополнить характеристикой его результативной составляющей, которая покажет опыт предприятия в управлении инновационным потенциалом. Данная составляющая должна оценивать удельный вес реализованной инновационной продукции в общем объеме реализации, число созданных передовых производственных технологий в среднем за год, удельный вес новых видов деятельности в общем объеме выполняемых работ, удельный вес нового оборудования и инструментов, общее количество новых технологий, остатки готовой (инновационной) продукции на складе в стоимостном и натуральном выражении.

Некоторая часть показателей инновационного потенциала, приведенных выше, не поддается количественному определению, однако не может не учитываться при комплексной оценке инновационного потенциала предприятия, поскольку является его важной характеристикой. Данное противоречие может быть преодолено с помощью метода анкетирования, который обеспечит полное выяснение ситуации и сбор предложений по улучшению инновационных показателей. Анкетные данные можно проанализировать с помощью методики ранжирования, прогноза или SWOT-анализа.

В результате количественного и качественного анализа инновационного потенциала предприятия ему может быть присвоен определенный уровень инновационного потенциала (низкий, средний, высокий), позволяющий предприятию более рационально подходить к выбору новых инновационных проектов и определять свою инновационную стратегию (лидера, последователя, догоняющее развитие).

Заключение

Результаты, полученные в ходе исследования существующих методик оценки инновационного потенциала предприятия, послужили базой для разработки собственной комплексной методики оценки инновационного потенциала предприятия, основанной на анализе его основных структурных компонентов. Данная методика позволяет усилить систему управления инновационного потенциала путем целенаправленного воздействия на его основные элементы, сделать направления инновационного развития более обоснованными.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Трифилова, А.А.** Анализ инновационного потенциала предприятия / А.А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 6. – С. 11-19.
2. **Трифилова, А.А.** Оценка влияния инноваций на экономику предприятия / А.А. Трифилова // Инновации. – 2004. – № 6. – С. 20-25.
3. **Трифилова, А.А.** Оценка инновационной активности предприятия / А.А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 10. – С. 8-15.
4. Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.dist-cons.ru/modules/innova/section3.html. – Дата доступа: 17.04.2009.
5. **Косолапов, О.В.** Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс] / О.В. Косолапов, О.А. Гиренко-Коцуба // Режим доступа: www.uran.ru/reports. – Дата доступа: 21.04.2009.
6. **Чулок, А.А.** Анализ показателей эффективности инноваций на микро и макроуровне / А.А. Чулок // Инновации. – 2004. – № 5. – С. 28-34.
7. **Москвина, О.С.** Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона / О.С. Москвина [Электронный ресурс]. / Режим доступа: http://www.vssc.ac.ru/newsite/jou/30/art30_02.php. Дата доступа: 17.04.2009.
8. **Майборода, В.П.** Использование экспертных технологий для управления ресурсным обеспечением научно-инновационной деятельности / В.П. Майборода, А.В. Титов, А.А. Харин // Инновации. – 2005. – № 8. – С. 31-37.
9. Источники венчурного капитала и стимулирование инновационной активности в процессе антикризисного управления [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ref.by/refs/101/38769/1.html>. – Дата доступа: 15.08.2009.

Поступила в редакцию 18.12.2009 г.

УДК 316

Ю.М. БУБНОВ

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ОЧЕРК ДЕСТРУКТИВНОЙ ДЕВИАНТНОСТИ

В статье рассматриваются методологические, теоретические и эмпирические аспекты проблемы деструктивной девиантности на материалах социологических опросов жителей Могилевской области в 1997, 1999 и 2009 гг. На основании проведенного анализа делается вывод о снижении уровня социальной аномии в белорусском обществе.

Введение

Законодатели, как известно, принимают законы. Исполнительная власть организует по ним общественную жизнь. Правоохранительные и судебные органы следят за правильным соблюдением законов, наказывают их вольных или невольных нарушителей. В этой