

Если стратегические перспективы определены, этого еще недостаточно для эффективного функционирования предприятия. По исследованию Fortune, около 70% неудач вызваны неспособностью эффективно реализовать разработанные стратегические планы. К основным проблемам относят то, что большинство сотрудников не знакомо со стратегией и не знают как ее реализовать; то, что системы вознаграждения и мотивации привязаны не к стратегическим целям, а к годовым финансовым показателям; то, что бюджеты разрабатываются на основе текущих, а не стратегических задач и пр. Чтобы разработанная стратегия стала гарантом развития необходимо располагать инструментом ее реализации в качестве которого предлагается использовать сбалансированную систему показателей (Balanced Scorecard).

Литература

1. Henry Etzkowitz «University-Industry-Government Innovation in Action», 2008.

2. Сутягин, В. Ю. Сбалансированная система показателей как эффективный инструмент реализации стратегии развития предприятия- <http://cyberleninka.ru/article/n/sbalansirovannaya-sistema-pokazateley-kak-effektivnyy-instrument-realizatsii-strategii-razvitiya-predpriyatiya> - дата доступа 08.04.2015

3. Трофимов О.В. Автореферат «Методология формирования стратегии инновационного развития промышленных предприятий в условиях модернизации экономики», 2011.

УДК 331.522

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

студентка гр. 103222 Кахнович Е.С.

Научный руководитель – ст. преп. Костюкевич Е.Н.
Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Инновационный потенциал отражает способность предприятия к совершенствованию или обновлению, характеризует тот макси-

мальный объем инновационной продукции, который возможен при полном использовании имеющихся инновационных ресурсов. Предлагаем под инновационным потенциалом понимать аккумулярованные возможности производственно-хозяйственной системы, ориентированной на ее развитие в перспективном периоде. Оценка инновационного потенциала должна строиться на оценке ресурсных и результирующих показателей. С учетом того, что спрос на продукцию (работы, услуги) предприятия, внедряющего инновации должен быть выше объема ее производства, инновационный потенциал системы предлагается определять как равнодействующую двух факторов:

$$P_1^S = f(P_r^S, P_p^S)$$

где

P_1^S - величина инновационного потенциала системы;

P_r^S - величина инновационной восприимчивости системы;

P_p^S - величина инновационности результатов деятельности системы.

Инновационная восприимчивость определяется долей нововведений в общих размерах ее ресурсного обеспечения. Инновационность результатов оценивается по количеству продуктов, которые можно считать новшествами. Далее необходимо разработать систему показателей оценки ресурсных и результирующих показателей.

В итоге полученная величина инновационного потенциала, оцениваемая по указанным параметрам, может представлять собой коэффициент, величина которого изменяется в пределах от 0 до 1.