

инновационной и инвестиционной подсистем, которые взаимодействуют между собой в процессе функционирования, а также координирующего центра, определяющего инновационные приоритеты, обеспечивает разработку инноваций и их реализацию путем мобилизации инвестиционных ресурсов на всех стадиях инновационного цикла — от зарождения идеи и до ее коммерческой реализации.

Анализ развития инновационно-инвестиционных возможностей ряда системных структурных образований (финансово-промышленных групп, технопарков, технополисов и т.п.) показывает, что они могут выступать базой создания ИИС, которые в свою очередь становятся катализатором инновационно-инвестиционных процессов.

Создание и развитие ИИС на национальном уровне дает государству реальную возможность целенаправленно влиять на развитие базовых отраслей экономики, обеспечивать экономное использование всех видов ресурсов, стимулировать выполнение региональных, отраслевых и национальных научно-технических программ экономического развития.

Государство должно стать непосредственным инициатором и проводником инновационного развития, заказчиком и организатором исследований и разработок на ведущих направлениях научно-технического прогресса, поэтому только отечественная фундаментальная наука, которая является основой создания собственных высоких технологий и главным инструментом восстановления производственного потенциала, сможет возродить национальную экономику и обеспечить дальнейший экономический рост страны.

*С.Н. Ильяшенко, д-р экон. наук
Сумский государственный университет*

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационная деятельность имеет шансы на успех при наличии, как минимум, трех условий (см. рис. 1). Отсутствие хотя бы одного из них делает невозможным развитие предприятия по инновационному пути.



Рис. 1. Основные составляющие потенциала инновационного развития предприятия

Автором предложена последовательность процедур оценки составляющих потенциала инновационного развития в увязке с этапами разработки и внедрения инновации на рынок (рис. 2). На рис. 2 приняты следующие условные обозначения этапов: *ГИ* — генерация идей инноваций; *ОТ* — отбор идей, приемлемых для данного предприятия; *РЗТ* — разработка замысла товара и его проверка; *РСМ* — разработка стратегии маркетинга по продвижению инновации на рынок; *ОВР* — оценка возможности достижения показателей намеченных в маркетинговой программе; *РИ* — разработка конструкторской и технологической документации инновации, изготовление опытных образцов и их испытания; *ИРУ* — испытание инновации в рыночных условиях; *РКП* — развертывание коммерческого производства инновации в объемах, намеченных в маркетинговой программе.

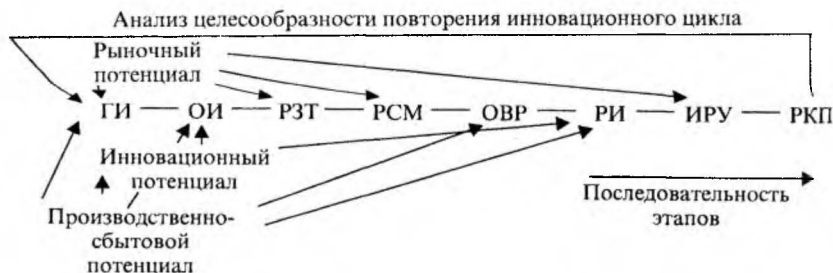


Рис. 2. Функциональная схема инновационного цикла

Раскрыто содержание оценочных процедур. Сделан вывод, что если подходы к определению и оценке рыночного и производственно-сбытового потенциала достаточно проработаны (например, для оценки рыночного потенциала может быть использован проверенный и надежный инструментарий маркетинга), то существующие подходы к определению и оценке инновационного потенциала достаточно дискуссионные и требуют дальнейших исследований. Необходимым является уточнение сущности инновационного потенциала как экономической категории, его структуры, разработка и обоснование методик оценки отдельных его составляющих, а также методики комплексной оценки составляющих инновационного потенциала предприятия с целью нахождения их оптимального соотношения, поскольку взаимно согласованная их реализация может обеспечить синергетический эффект. Такую оценку необходимо вести в комплексе с оценкой производственно-сбытового и рыночного потенциала предприятия.

*А.А. Илюкович, канд. экон. наук
БГЭУ (Минск)*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИЗИС-КОНСАЛТИНГА

В нынешних условиях, когда около 40 % белорусских предприятий оказались убыточными, обычная технология управления не работает, необходимы срочные меры по выработке оригинальных решений и поиска новых путей для выхода из кризиса. И здесь необходим кризис-консалтинг, который связан с анализом кризисной ситуации и нахождением оптимальных решений для спасения предприятия. Безусловно, в первую очередь кризис-консалтинг должен быть нацелен на предсказание и предотвращение таких ситуаций, когда предприятие попадает в тяжелое экономическое положение. Есть соответствующие методики и методы оценки ситуации, например, по значениям коэффициентов Альтмана, Бивера и др., а также различных критериев ликвидности. Во ВШУБ разработаны программные средства по оценке финансового