

КНЕУ, 2006. – 728с.

3. Гриньов А.В., Шершенюк О.М., Овчаренко С.В. Міжнародна інноваційно-інвестиційна діяльність України. Вектор розвитку: [монографія] / Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. – Х. : ХНАДУ, 2008. – 208с.

4. Кузьмін О.Є., Князь С.В., Тувакова Н.В., Кузнецова А.Я. Інвестиційна та інноваційна діяльність / Національний ун-т "Львівська політехніка" ; Національний банк України; Львівський банківський ін-т / Олег Є. К. (наук.ред.). – Л. : ЛБІ НБУ, 2003. – 231с.

5. Хрущ Н. А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології. – Хмельницький: ХНУ, 2004. – 310с.

6. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / Харківський держ. економічний ун-т. – 2.вид. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 488с.

7. Дацій Н. В., Корецька С. О. Соціальні засади інвестування національної економіки: монографія / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2007. – 328с.

8. Paing Taxex: The Global Picture. The Unig Report from PwC and the Bank. – 2007. In: <http://www.pwc.com/extweb/home.nsf.docid>

Статья поступила в редакцию 29.05.2009

С.І. КРАВЧЕНКО, к.е.н., доцент,

О.В. КОРНЕВА,

Державний вищий навчальний заклад Донецький національний технічний університет

ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Динамічні зміни у сучасній економіці, ускладнені кризовими явищами, суттєво загострюють проблему пошуку та ефективного використання всіх наявних резервів розвитку. Особливої значущості в такій ситуації набуває потенціал саме інноваційного розвитку, оскільки суб'єкт господарювання, який в більш сприятливих умовах орієнтувався на збереження своїх ринкових позицій, в період кризи має шукати нові можливості виготовлення й реалізації продукції. Тому сьогодні інновації як виробничого, так і організаційного характеру стають запорукою збереження прибутковості, конкурентоспроможності й ринкової позиції. Проте, ситуація з інноваційною діяльністю в Україні залишається незадовільною. Так, за даними Держкомстату, тільки 13% вітчизняних підприємств в 2008 році впроваджували інновації [1]. Для порівняння, найнижчий аналогічний показник в ЄС має Португалія – 26%, а в країнах-лідерах – Австрія, Німеччина, Данія – до 75% підприємств є інноваційними [2].

Проблема формування потенціалу інноваційного розвитку для досягнення цілей підприємства на практиці потребує вирішення широкого кола методичних і управлінських задач, тому на сьогоднішній день в літературі вже накопичено значний досвід з цього приводу. Так проблемі управління інноваційним потенціалом присвячені роботи О.С. Іванілов [3], В.М. Головатюк [4], І.В. Федулова [5] та ін.

Проте досі існують певні розбіжності в теоретичних аспектах та залишаються нерозв'язаними конкретні методичні задачі, що у свою чергу значно ускладнює проблему пошуку та ефективного використання всіх наявних резервів розвитку на практиці та обумовлює потребу в подальших наукових дослідженнях.

Приймаючи до уваги зазначене, метою даної статті є розвиток методичних підходів до оцінки достатності наявного інноваційного потенціалу підприємства в умовах конкретного стану зовнішньої середовища, виходячи з уточнення сутності поняття "інноваційний потенціал".

На сьогодні в літературі існує багато визначень інноваційного потенціалу, вироблених у рамках різних підходів до його розуміння: інноваційний потенціал – це сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничо-соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [6]; інноваційний потенціал – це не тільки можливість створювати нововведення, здійснювати інновації, але й готовність сприйняти ці нововведення для подальшого ефективного використання на рівні, відповідному світовому [7, с. 109]; "... існують різні підходи до тлумачення цього поняття. Одні автори роблять наголос на наявності

© С.І. Кравченко, О.В. Корнева, 2009

ресурсів, інші на можливості їх використання. Але більшість керується так званим ресурсним підходом, тобто уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі її елементи, як кадрова, інформаційно-методологічна, організаційна й матеріально-технічні складові..." [8, с. 123]; інноваційний потенціал – це сукупність виробничих, наукових, фінансових, маркетингових, кадрових, організаційних ресурсів і можливостей, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність при постійному удосконаленні системи управління нею з урахуванням факторів нестабільності ринкового середовища [9, с.1].

Зміст наведених та інших трактувань інноваційного потенціалу свідчить, що дослідники акцентують увагу, насамперед, на двох його елементах: ресурси і можливості їхнього використання. Однак, якщо проаналізувати запропоновані переліки ресурсів, стає очевидним, що останні є складовими не тільки інноваційного потенціалу, а й можуть бути частиною кадрового, фінансового, технологічного, виробничого потенціалу підприємства. Тому при оцінці достатності потенціалу для здійснення інноваційного розвитку виникає проблема відокремлення тих ресурсів, що можуть бути задіяні в саме такому розвитку, від тих, що з високим ступенем імовірності будуть відкликані в інтересах інших видів діяльності. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є уточнення місця інноваційного потенціалу в загальноекономічному потенціалі підприємства, що дозволить виявити пріоритетність різних компонент потенціалу відносно одного.

Дійсно, кожна економічна система характеризується певним рівнем господарчого або економічного потенціалу. За визначенням Великого економічного словника, потенціал як економічна категорія – це наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого [10, с.241]. Загальноекономічний потенціал підприємства в літературі розглядається в рамках трьох підходів. Перший – так званий ресурсний – ототожнює потенціал підприємства із сукупністю його ресурсів, перелік яких відрізняється в різних працях ([11]). Другий підхід ([12]) базується на уявленні, що потенціал – це система матеріальних і трудових факторів виробництва, поєднаних унікальним для кожного підприємства способом. Згідно третього підходу – результатного – потенціал – це, перш

за все, здатність економічної системи вирішувати поставлені перед нею задачі з використанням доступних їй ресурсів ([13] та ін.).

В низці робіт (наприклад, [14]) проводиться виокремлення частин і окремих видів потенціалу на основі груп ресурсів, що доступні підприємству. Такий підхід дозволяє виділити кадровий, фінансовий, виробничий, майновий та інші види потенціалу. Проблема полягає в тому, що для налагодження інноваційного розвитку необхідним є залучення всіх підсистем підприємства й використання широкого кола ресурсів, тобто – і майнового, і фінансового, і кадрового потенціалу. Окрім того, здійснення інноваційного розвитку передбачає існування специфічних можливостей, які властиві саме інноваційному потенціалу і не є елементами інших його видів. Таким чином, інноваційний потенціал частково включає в себе фінансовий, кадровий, майновий і виробничий потенціали, але не зводиться до їхньої суми (рис.1).

В розрізі такого підходу інноваційний потенціал не може бути остаточно відокремлений від величини загальноекономічного потенціалу (характер співвідношення інноваційного та загальноекономічного потенціалів буде розглянуто нижче). Тому задача оцінки достатності ресурсів і можливостей для інноваційної діяльності може бути розв'язана на основі аналізу тимчасово вільних ресурсів і наявних у даний момент можливостей. Іншими словами, інноваційний потенціал доцільно оцінювати у прив'язці до конкретного проекту (програми проектів), а також конкретних стану підприємства і ринкової ситуації.

Не заперечуючи наукової й практичної цінності існуючих підходів, зазначимо, що дослідження інноваційного потенціалу на основі його ресурсів і можливостей є неповним. Ще одним визначальним елементом для інноваційного розвитку є потреба ринку в тих нововведеннях, що можуть бути генеровані підприємством, або, іншими словами, відповідність інноваційного потенціалу місцю й часу його застосування. Проілюструємо зазначений аспект.

В загальному вигляді доступні підприємству ресурси – це усі види ресурсів (матеріальних, енергетичних, фінансових, інформаційних та інших), що можуть бути відображені у формальній звітності підприємства. Позначимо множину доступних суб'єкту господарювання ресурсів як "R" (від англійського resources). Щоб ефективно їх використовувати,

підприємства потребують відповідних юридичних прав, а також готовності фірми (перш за все психологічної готовності керівництва) до інноваційного розвитку, що є передумовою виникнення можливостей для використання ресурсів. Позначимо множину прав і можливостей як "А" (від abilities – можливості). Тре-

тому факторові формування інноваційного потенціалу поставимо у відповідність множину "U" (unity – єдність) – сукупність ситуацій, в яких здатність підприємства до створення нових товарів і послуг співпадає з потребою в цих товарах і послугах, принаймні на даному ринку та в даний проміжок часу.



Рис. 1. Співвідношення інноваційного потенціалу із загальноекономічним

Для успішного інноваційного розвитку підприємство має опинитися у ситуації, коли наявні цінності (ресурси) відповідають дійсним можливостям і правам їхнього викорис-

тання та потребам ринку в нововведеннях. Схематично така ситуація представлена на рис. 2.

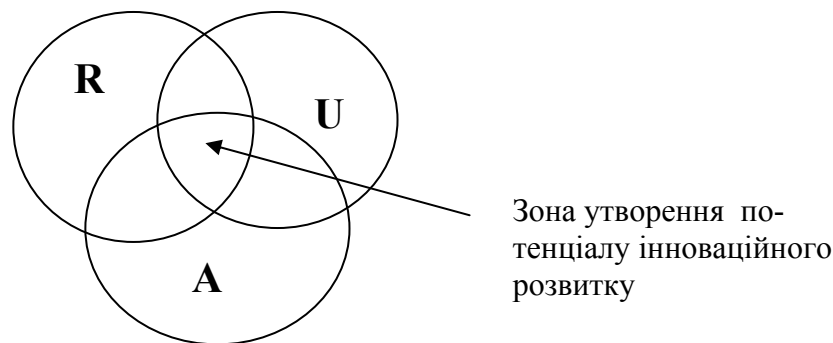


Рис. 2. Умови виникнення потенціалу інноваційного розвитку

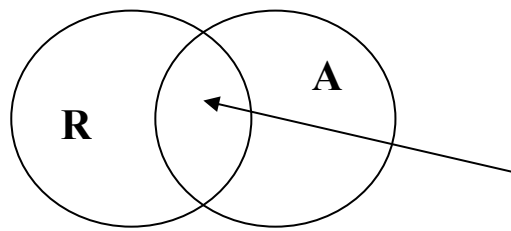
Перетин множин "R", "A" та "U" характеризує ситуацію, в якій інноваційний потенціал підприємства готовий до використання. Саме в разі, коли вдалося досягти втілення такої ситуації на практиці, інноваційний потенціал доцільно оцінювати, проте з точки зору достатності для здійснення певного інноваційного проекту або їхньої сукупності. Однак, найчастіше підприємство потерпає від нестачі певних ресурсів, можливостей їхнього використання або невідповідності нововведень потребам ри-

нку, тобто перш ніж оцінювати інноваційний потенціал, менеджери мають перевести його у стан готовності до використання. Розглянемо можливі сценарії взаємозв'язку множин "R", "A" та "U".

У випадку, коли перед підприємством постає задача мобілізації інноваційного потенціалу, як правило, в першу чергу менеджери звертають увагу на наявність необхідних матеріальних, фінансових і технологічних ресурсів. Якщо вони підкріплені необхідними юридич-

ними правами й готовністю персоналу до змін, утворюється ситуація, що відображена на рис.

3.



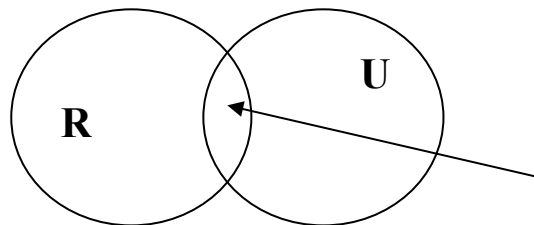
Зона співпадіння ресурсів, прав та можливостей їхнього використання

Рис. 3. Неповнота інноваційного потенціалу з точки зору невідповідності поточним потребам ринку

Поєднання ресурсів і можливостей ще не є достатнім для утворення інноваційного потенціалу, оскільки може мати місце невідповідність створюваних нововведень поточним потребам ринку. Ця невідповідність може приймати характер невідповідності у часі (нововведення здійснюються надто повільно), у просторі (у даному регіоні новація випереджає рівень техніки, або цільова клієнтська група є малочисельною), або ресурсів і можливостей

підприємства може виявитися недостатньо, щоб ознайомити аудиторію з інновацією і сформулювати активний попит. У будь-якому випадку інноваційний потенціал підприємства не буде реалізований.

Розглянута ситуація є не єдиним джерелом виникнення ускладнень. Не менш загрозовою є нестача прав і готовності фірми до здійснення інновацій (рис.4).



Зона відповідності ресурсів часу і місцю реалізації нововведень

Рис. 4. Неповнота інноваційного потенціалу з точки зору недостатності прав або готовності до інновацій

Економічна інтерпретація такої ситуації може бути, наприклад, наступною: у підприємства достатньо ресурсів для реалізації інноваційних проектів у просторі й часі, проте відсутні відповідні права, кваліфікація та готовність персоналу. Така ситуація може бути викликана: юридичними складнощами із оформленням прав на інноваційну діяльність у даному місці в даний момент; неможливістю створити повноцінну команду для використання наявних ресурсів матеріального, фінансового та інформаційного характеру через психологічні особливості працівників; невідповідністю кваліфікації вільних на даний момент працівників задачам, що ставляться. У всіх трьох випадках реалізація інноваційного потенціалу

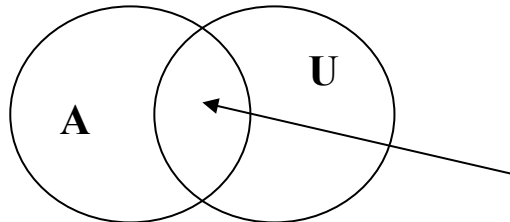
виявляється неможливою.

Нарешті, у третій ситуації, в яку може потрапити підприємство, відбувається поєднання прав, готовності здійснювати інноваційний розвиток, наявності часу та місця, де дані новації будуть потрібні ринку, проте ресурси для вирішення поставлених задач виявляються недостатніми (рис.5).

Звичайно, повна відсутність вільних ресурсів є малоімовірною, частіше з усієї кількості ресурсів один чи декілька найменувань на момент реалізації певного інноваційного проекту виявляються недоступними. Зважаючи на те, що інноваційний потенціал підприємства, як правило, використовується для реалізації одночасно кількох інноваційних проектів, роз-

глянута ситуація матиме місце при недостатньо ретельному плануванні ресурсопостачання, а також при плануванні занадто великої кількості інноваційних проектів на короткий проміжок часу. Окремо слід зазначити, що дефіцит ресурсів для підприємства може бути "фіктивним", оскільки недостатність одного ресурсу може компенсуватися надлишковою

кількістю іншого. Проте час, що необхідний для трансформації одних ресурсів (наприклад, грошових) в інші (наприклад, енергетичні, людські, матеріальні), може викликати зміну множини "U", тобто після отримання необхідних ресурсів для даного часу й місця раніше поставлені задачі з інноваційного розвитку можуть виявитися неактуальними.



Зона відповідності можливостей часу і місця реалізації нововведень

Рис. 5. Неповнота інноваційного потенціалу з точки зору недостатності ресурсів

Зауважимо, що неповнота інноваційного потенціалу з точки зору ресурсів є поширеною в умовах промислових підприємств Донбасу й України в цілому. Типовим проявом такої ситуації є підприємства, що мають застаріле обладнання, проте надійні господарські зв'язки та значний досвід роботи. Очевидно, що такі підприємства представляють собою господарчу цінність і, за певних умов, можуть бути привабливими інвестиційними об'єктами й ефективними генераторами інновацій, але реалізація їхнього інноваційного потенціалу, в першу чергу, вимагає інвестування в матеріальні, енергетичні, людські та фінансові ресурси.

способом з урахуванням потреб суспільства в інноваціях в даний момент часу і на даному ринку. Використання такого підходу дозволить врахувати специфіку інноваційного потенціалу як частини загальноекономічного, яка опирається на те саме коло ресурсів, що й інші види діяльності підприємства, проте використовує їх для вирішення специфічних, пов'язаних із високим рівнем невизначеності та швидко мінливих задач. При цьому, як було показано на рис.2, інноваційний потенціал може виходити за межі загальноекономічного, саме через високу залежність від зовнішньої середовища.

Узагальнююче вищевикладене, можемо стверджувати, що інноваційний потенціал – більше, ніж інші види потенціалу, – є чутливим до стану ринку, активного попиту, а також до рівня науково-технічного розвитку. Зазначене дозволяє запропонувати ще одне, розширене визначення інноваційного потенціалу як здатності економічної системи здійснювати інноваційний розвиток на основі поєднання доступних їй ресурсів і можливостей унікальним, властивим саме цій економічній системі

Якщо розглянуті проблеми інноваційного потенціалу вирішені, і він переведений у стан готовності до використання, можливою стає оцінка його достатності для досягнення цілей підприємства. Як вже зазначалося, ця задача має вирішуватися у прив'язці до конкретної сукупності інноваційних проектів (програми). Для (n) попередньо обраних проектів матрицю потреби в елементах інноваційного потенціалу можна представити наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця елементів інноваційного потенціалу

Елементи інноваційного потенціалу	Розмір елементів, необхідний для здійснення окремого проекту			
	Проект 1	Проект 2	...	Проект n
A _{заг}	A1	A2	...	A n
R _{заг}	R1	R2	...	R n
U _{заг}	U1	U2	...	U n

Інноваційний потенціал є достатнім для вирішення поставлених перед підприємством задач за умов, якщо обсяг елементів, необхід-

них для реалізації інноваційних проектів, рівний або менше їхнього наявного обсягу (n – кількість проектів, j – номер проекту):

$$\sum_{j=1}^n A_j \leq A_{\text{заг}}, \quad \sum_{j=1}^n R_j \leq R_{\text{заг}}, \quad \sum_{j=1}^n U_j \leq U_{\text{заг}}.$$

Зазначені умови сформульовані для статичної ситуації. В умовах ринку, коли економічна ситуація змінюватиметься, наявні й необхідні обсяги факторів на момент прийняття рішень про здійснення інноваційного проекту відрізнятимуться від наявних і необхідних обсягів на момент початку кожного окремого проекту. Тому в динамічному ринковому середовищі матриця елементів інноваційного потенціалу виглядатиме інакше (табл. 2).

Як представляється, величини (Δ_{ij}) можна прогнозувати, виходячи з даних про динаміку кожного з елементів в попередні періоди.

Окрім того, при поєднанні кількох інноваційних проектів, цілком вірогідно, матимуть місце синергетичні ефекти, що призведе до більш ефективного використання ресурсів. Безумовно, можливий і інший випадок – коли попередня оцінка необхідних обсягів ресурсів виявиться заниженою, і в певний момент ресурсів буде недостатньо для реалізації всіх запланованих проектів. Тому дана матриця може бути використана як допоміжний інструмент для оцінки інноваційного потенціалу тільки після уточнення її вигляду для умов конкретного підприємства.

Таблиця 2

Матриця елементів інноваційного потенціалу в динамічному ринковому середовищі

Елементи утворення інноваційного потенціалу	Розмір елементів, необхідний для здійснення окремого проекту			
	Проект 1	Проект 2	...	Проект n
$A_{\text{заг}} \pm \Delta A_{\text{заг}}$	$A1 \pm \Delta A1$	$A2 \pm \Delta A2$...	$A n \pm \Delta A n$
$R_{\text{заг}} \pm \Delta R_{\text{заг}}$	$R1 \pm \Delta R1$	$R2 \pm \Delta R2$...	$R n \pm \Delta R n$
$U_{\text{заг}} \pm \Delta U_{\text{заг}}$	$U1 \pm \Delta U1$	$U2 \pm \Delta U2$...	$U n \pm \Delta U n$

Зважаючи на вищевикладене, представляється доцільним рекомендувати проводити аналіз достатності інноваційного потенціалу на основі ранжування проектів за ознакою пріоритетності. Тобто спочатку оцінюється достатність елементів потенціалу для найбільш важливого проекту, далі – достатність залишків елементів для інших проектів за спаданням пріоритету. Критерієм важливості може виступати, наприклад, вплив проекту на прибутковість, технічний рівень, ринкову позицію підприємства тощо. Блок-схема такого аналізу запропонована на рис. 6.

При побудові блок-схеми були зроблені наступні припущення:

– на момент аналізу достатності потенціалу для реалізації даного інноваційного проекту вважається, що проекти з більшим пріоритетом повністю забезпечені елементами "А", "U" та "R";

– для даного проекту аналізується обсяг

елементів, що залишився; можливе вивільнення частки елементів в результаті синергетичних ефектів при реалізації проектів із більшим пріоритетом не враховується;

– надлишковий для даного проекту інноваційний потенціал може використовуватися для проектів із меншим пріоритетом тільки після досягнення повної забезпеченості даного проекту елементами "А", "U" та "R".

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна сформулювати наступні висновки:

– інноваційний потенціал можна вважати сформованим у разі, коли поєднуються ресурси інноваційного розвитку з можливостями їхнього використання та з наявністю ринкової потреби в новаціях. В цьому полягає його відмінність від інших видів потенціалу, які спираються тільки на сукупність ресурсів і можливостей;

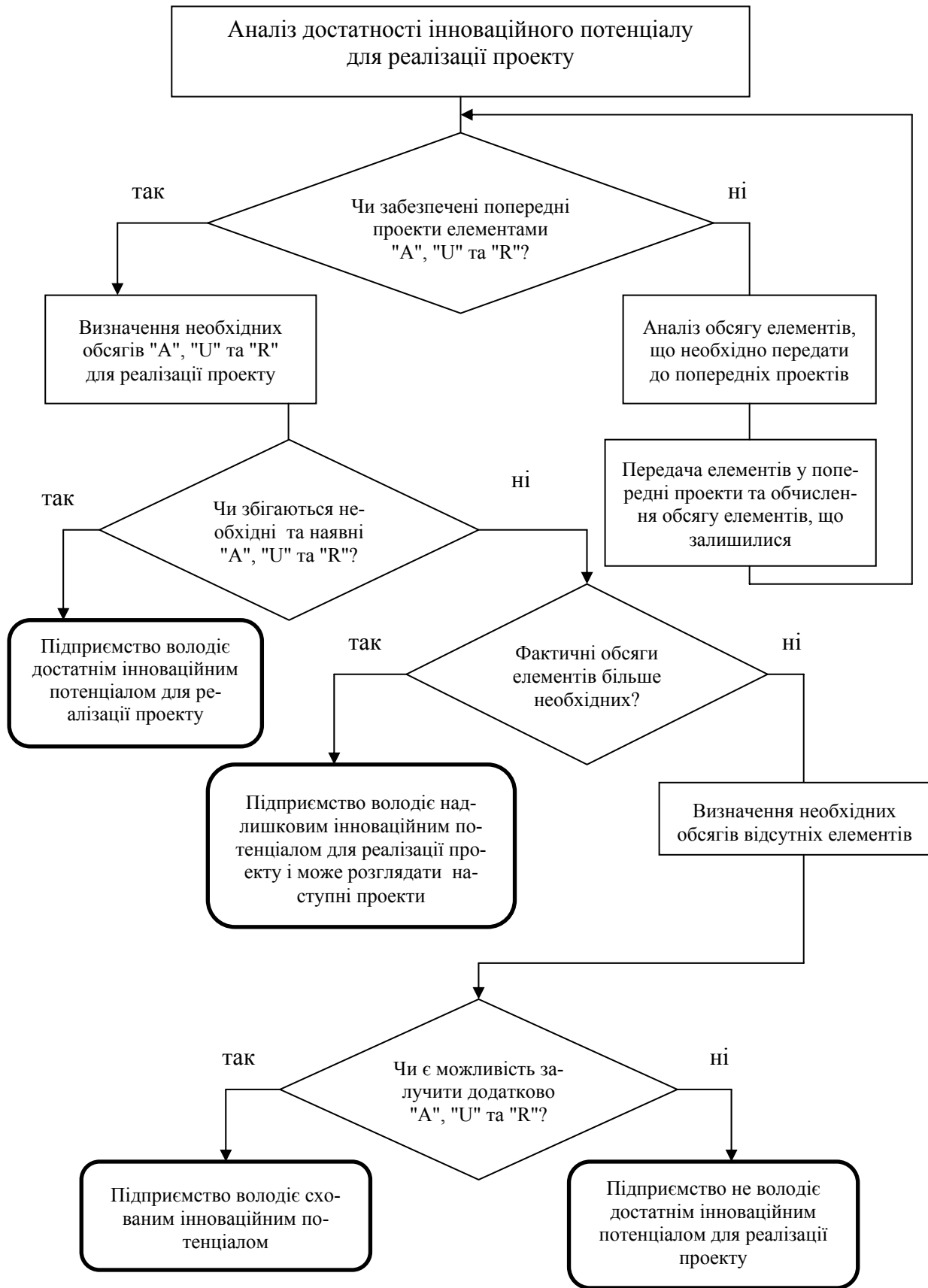


Рис. 6. Оцінювання достатності інноваційного потенціалу для реалізації проекту з програми інноваційного розвитку

– інноваційний потенціал є достатнім для реалізації обраних підприємством проєктів, якщо загальний обсяг необхідних ресурсів, прав і ринкових ситуацій для всіх проєктів в сумі відповідає загальній величині даних елементів потенціалу, що доступна підприємству;

– оцінити необхідні для інноваційного розвитку ресурси, права, можливості і ринкові ситуації можна тільки приблизно, оскільки завжди матиме місце розрив між величиною елементів інноваційного потенціалу на момент оцінки та на момент, коли вони будуть затребувані конкретним проєктом. З урахуванням цього припущення інноваційний потенціал можна оцінити на достатність для потреб підприємства, використовуючи запропоновану блок-схему.

Остаточно підсумовуючи, слід відзначити, що використання запропонованих методичних підходів дозволить визначити достатність інноваційного потенціалу для кожного з окремих інноваційних проєктів з урахуванням їхньої важливості (пріоритетності) для підприємства. Оскільки підходи не враховують потенційні синергетичні ефекти від поєднання окремих проєктів, на практиці необхідний обсяг елементів "А", "U" та "R" може виявитися меншим за запланований для даної кількості проєктів, тобто матиме місце економія ресурсів. Тому зазначені методичні підходи можна рекомендувати для відбору сукупності проєктів, що утворюватимуть план інноваційного розвитку підприємства, з песимістичної точки зору (із точки зору максимальної ресурсоемності). При цьому практичні аспекти оцінки достатності кожного окремого фактору інноваційного потенціалу залишаються предметом подальших досліджень.

Література

1. Інноваційна діяльність. Дані Держкомстату. www.ukrstat.gov.ua
2. Коссе В.В., Гладкова О.В. Сучасний стан та проблеми інноваційної діяльності в українській економіці. <http://intkonf.org/kosse-vv-gladkova-ov-suchasniy-stan-ta-problemi-innovatsiynoyi-diyalnosti-v-ukrayinskiy-ekonomitsi/>.

3. Іванілов О. С., Таряник О.М. Інноваційний потенціал підприємства// Економіка. Фінанси. Право – 2004. – №12. – С. 5-7.

4. Головатюк В. М., Соловійов В.П. Особливості розвитку інноваційного потенціалу регіонів// Проблеми науки : Міжгалузевий науково-технічний журнал. – 2008. – № 12. – С. 9-14.

5. Федулова І. В. Дослідження методик оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств// Науково-виробничий журнал. Сер. Економіка та підприємництво. – Гуманітарний університет "Запорізький інститут державного та муніципального управління" . – 2008г. – № 4 – С.234-240.

6. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» // ВВР. – 2003. – № 13.

7. И.В. Шляхто. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия// Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. – № 1 (9). – С. 109-115.

8. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження// Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61-66.

9. С. В. Смерічевська, О. В. Сидич. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. – http://www.confcontact.com/Okt/18_Smerich.htm

10. Борисов А.Б. Великий економічний словник (рос. мовою). – М. „Книжный мир”, 2003 – 2024 с.

11. С.И. Ускова. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности. http://www.science-bsea.bgita.ru/2006/ekonom_2006_2/uskova_ekonom.htm

12. Л.В.Давыдова, Н.Н.Соколова. Финансовая стратегия и подходы к определению потенциала предприятия. <http://1fin.ru/?id=5.1.29>

13. И. Ансофф. Стратегическое управление. <http://strategy.bos.ru/books.phtml?id=1&page=229>

14. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2004. – 360 с.

Статья поступила в редакцию 10.04.2009