

Круш Н.П.,
магістр,
Кавтиш О.П.,
к.е.н., старший викладач

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті систематизовано та досліджено теоретичні основи оцінки інноваційного потенціалу підприємства. На основі системного та комплексного підходів запропоновано узагальнену методику оцінки інноваційного потенціалу підприємств з урахуванням комплексності та складності понять «інновація», «інноваційний потенціал» у розрізі галузей, окремих підприємств та видів діяльності.

The article systematically and theoretical foundations of evaluation of innovative potential of enterprises. On the basis of systematic and comprehensive approaches the generalized method of estimation of the innovation potential of enterprises subject to complexity and complexity of the concepts "innovation," innovative potential "in terms of industries, individual companies and activities.

Вступ. В умовах ринкової економіки успішну діяльність підприємства забезпечує інноваційна складова будь-якого підприємства, яка є визначальним інструментом у конкурентній боротьбі.

Сама динаміка економічного розвитку в сучасних умовах усе більше залежить від технологічних зрушень на базі інновацій. Саме тому, уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств.

Різним аспектам даної проблеми присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Л.І. Абалкіна, В.П. Александрової, Ю.М. Бажана, В.М. Геєця, В.Г. Герасимчука, М.М. Єрмошенка, С.В. Козаченка, А.Ф. Павленка, П.Г. Перерви, С.Ф. Покропивного, В.П. Семіноженко, М.І. Туган-Барановського, Р. Фостера, Д.М. Черваньова, А.І. Яковлева, Й. Шумпетера, Р.Р. Ларіної, С.С. Степанчука, В.С. Маєвського, О.М. Азарян та ін. Проте ряд питань цієї складної проблеми потребує подальшого теоретичного і практичного обґрунтування.

Постановка задачі. Мета статті – проаналізувати основні методики оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

Методологія. У статті було використано методи наукової абстракції, аналізу та синтезу, методи порівнянь та аналогії, що дало можливість системно підійти до аналізу предмету дослідження.

Результати дослідження. З погляду конкретних підприємств інноваційну діяльність необхідно розглядати як один із основних засобів їхньої адаптації до постійних змін умов зовнішнього середовища. Специфіка інноваційної діяльності пов'язана з довгостроковим характером отримання результатів, підвищеним ризиком, непередбачуваністю результатів, потенційно високими прибутками.

Основною сутністю інновації і інноваційної діяльності є зміни, які розглядаються як джерело доходу. Саме тому ІПП – це потенційний та реальний об'єкт наукового аналізу та дослідження, постійної діагностики та удосконалення.

Аналізуючи значну кількість підходів до сутності ІПП та його оцінки [1] можна дати наступне їх визначення.

З позицій системного підходу інноваційний потенціал є невід'ємною частиною сукупного потенціалу підприємства й у свою чергу являє собою цілісну динамічну соціально-економічну систему. З позицій комплексного підходу інноваційний потенціал являє собою комплексну структуру, що складається із сукупності взаємодіючих елементів різного ступеня складності й організації.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства – це процес діагностики сукупності виробничо-технологічних, матеріально-технічних, організаційно-управлінських, фінансово-економічних та інших ресурсів, які дають можливість підприємству розробляти та впроваджувати нововведення, і є підґрунтям ефективного вибору інноваційно-інвестиційної стратегії його розвитку.

При цьому сама оцінка інноваційного потенціалу є базою для безпосередньої оцінки ефективності управління ІПП.

Інноваційний потенціал підприємства залежить від ряду факторів, що визначають його формування, розвиток і рівень використання. На процес формування інноваційного потенціалу впливають в основному такі фактори, як: стан інноваційного клімату регіону діяльності підприємства; особливості інноваційної діяльності підприємства; розвиненість і гнучкість оргструктури управління інноваційною діяльністю, системи мотивації; оптимізація комплексу маркетингу.

Рівень використання інноваційного потенціалу, у свою чергу, залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу.

З огляду на усе вищесказане, необхідно відзначити, що оцінка інноваційного потенціалу підприємства повинна бути спрямована на виявлення і вивчення факторів, що впливають на його формування, розвиток і реалізацію з метою визначення ступеня використання інноваційних можливостей підприємства і на цій основі можна зробити висновок про рівень інноваційної активності підприємства. [5].

Слід також зазначити, що подібний аналіз досить складний і трудомісткий. Складність розглянутої проблеми полягає в тому, що оцінку окремих елементів інноваційного потенціалу неможливо здійснити кількісно і в цьому випадку доцільно застосовувати метод експертних оцінок, який базується на суб'єктивних думках експертів і не супроводжується традиційними розрахунками. Проте її, на наш погляд, також доцільно поєднувати з кількісним аналізом (що має більший ступінь об'єктивності отриманих результатів).

Зважаючи на складність та комплексну природу ІПП, на нашу думку, слід визначити послідовність кроків щодо здійснення оцінки ІПП (рис. 1.):

1. аналіз структури інноваційного потенціалу (при цьому усі складові частини, що мають вплив на розвиток інновацій, мають бути узгоджені між собою і виконувати певні функції згідно з механізмом їх використання, який розробляється у надрах інноваційного менеджменту підприємства);
2. виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства;
3. оцінка рівня інноваційної активності підприємства.



Рис. 1. Схема послідовності оцінки інноваційного потенціалу підприємства.[1, с. 13]

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства треба здійснювати з використанням відповідної системи показників, які різняться між собою в залежності від етапу розробки та впровадження інновацій. [табл. 1.].

Показники оцінки ІПП на різних етапах інноваційного циклу [3]

Показник	Формула розрахунку	Умовні позначення
Питома вага витрат на НДДКР у загальній сумі витрат	$K_1 = V_{\text{НДДКР}} / V_3$	$V_{\text{НДДКР}}$ - витрати на проведення НДДКР, V_3 - загальні витрати на виготовлення та реалізацію нової продукції
Питома вага кількості науково-технічних працівників з науковим ступенем у загальній їх кількості	$K_2 = \mathcal{C}_C / \mathcal{C}_3$	\mathcal{C}_C - чисельність працівників з науковим ступенем, \mathcal{C}_3 - загальна чисельність науково-технічних працівників
Питома вага наукових публікацій щодо стратегічного напрямку інноваційного розвитку підприємства в загальній кількості наукових праць протягом року	$K_3 = \Pi_C / \Pi_3$	Π_C - кількість публікацій щодо стратегічного напрямку інноваційного розвитку підприємства, Π_3 - загальна кількість публікацій протягом року
Рівень забезпечення інноваційної діяльності науково-дослідним обладнанням	$K_4 = O_{\text{НДДКР}} / O_3$	$O_{\text{НДДКР}}$ - вартість обладнання для проведення НДДКР, O_3 - вартість основних виробничих фондів
Питома вага вартості проданих ліцензій у поточному році в балансовому прибутку підприємства	$K_5 = L_{\text{П}} / \Pi_B$	$L_{\text{П}}$ - вартість проданих ліцензій у поточному році, Π_B - балансовий прибуток підприємства у тому ж році
Питома вага вартості придбаних ліцензій у поточному році в балансовому прибутку підприємства	$K_6 = L_{\text{ПР}} / \Pi_B$	$L_{\text{ПР}}$ - вартість придбаних ліцензій у поточному році, Π_B - балансовий прибуток підприємства у тому ж році
Питома вага нових технологій, освоєних у поточному році в загальній кількості технологічних процесів	$K_7 = T_{\text{Н}} / T_3$	$T_{\text{Н}}$ - нові техпроцеси, T_3 - загальна кількість техпроцесів
Рівень інформатизації робіт, пов'язаних з НДДКР	$K_8 = M_1 / M_3$	M_1 - кількість робочих місць, оснащених комп'ютерами, M_3 - загальна кількість робочих місць науково-технічних працівників
Рівень професіоналізму науково-технічного персоналу	$K_9 = \mathcal{C}_6 / \mathcal{C}_3$	\mathcal{C}_6 - чисельність науково-технічних працівників з базовою вищою освітою, \mathcal{C}_3 - загальна чисельність науково-технічних працівників
Рівень підвищення кваліфікації науково-технічного персоналу	$K_{10} = \mathcal{C}_{\text{ПК}} / \mathcal{C}_3$	$\mathcal{C}_{\text{ПК}}$ - чисельність науково-технічних працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року
Рівень прибутковості реалізованої інновації	$K_{11} = \Pi_1 / V_1$	Π_1 - прибуток від впровадження інновації, V_1 - витрати, пов'язані зі створенням інновації

Питома вага нових товарів у річних обсягах продажів у поточному році	$K_{12} = O_H / O_3$	O_H – обсяг продаж нових товарів, O_3 – загальний обсяг продажів
--	----------------------	---

Другий і третій етап аналізу інноваційного потенціалу підприємства в цілому (з урахуванням усіх його складових) пропонується визначати в такій послідовності.

1.Перевести у відносні оцінки показники рівнів кожної зі складових інноваційного потенціалу за формулою 1 :

$$O_i = \frac{i}{N_i} * n_i, \quad (1)$$

де O_i - відносна оцінка i -ї складової інноваційного потенціалу підприємства;
 N_i - кількість рівнів i -ї складової; n_i - номер розрахованого відповідно до викладених вище підходів рівня i -ї складової, починаючи від самого несприятливого включно.

2.Визначити вагомості W_i кожної зі складових.

3.Розрахувати інтегральну оцінку інноваційного потенціалу як середньозважену складових. Чим вона буде ближче до одиниці, тим вище інноваційний потенціал. Оцінка нижче 0,5 свідчить про ослаблення потенціалу підприємства. Аналіз окремих складових дозволить уточнити - звідки виходять загрози.

За результатами оцінки складових елементів інноваційного потенціалу ми визначаються інноваційні можливості підприємства. Слід відмітити, що чим вище рівень використання складових елементів інноваційного потенціалу, тим більше у підприємства конкурентних переваг для здійснення ефективної інноваційної діяльності. Заключний етап оцінки інноваційного потенціалу передбачує *визначення рівня інноваційної активності* підприємства за допомогою узагальнюючого показника - *коефіцієнту інноваційної активності* підприємства, розрахунок якого здійснюється за наступною методикою (формула 2) :

$$P_{ін.акт.} = (P_i * W_i), \quad (2)$$

де, $P_{ін.акт.}$ – рівень інноваційної активності підприємства; P_i – експертна оцінка використання i -того елементу інноваційного потенціалу, бали; W_i – коефіцієнт вагомості i -того елементу інноваційного потенціалу.

Своєчасний аналіз інноваційного потенціалу та управління ним дасть можливість підприємству отримати ряд в ефектів від реалізації інновацій:

- 1) науково-технічний ефект – підвищення науково-технічного рівня, поліпшення параметрів техніки і технологій, простота, естетичність, компактність тощо;
- 2) соціальний ефект – поліпшення умов діяльності людини;

3) екологічний ефект – позитивний вплив інновацій на навколишнє середовище;

4) економічний ефект – отримання економічних результатів від інновацій, що враховують наступні групи.

Висновки. Загалом до оцінки інноваційного потенціалу та ефективності управління ним застосовують значну кількість методів, які умовно можна класифікувати на аналітичні і математичні. В їх основу закладаються різнопланові показники, за якими доцільно здійснювати поетапний процес аналізу інноваційного потенціалу. Найбільш розповсюдженими є: вартісний і ресурсний (зокрема, витратний, порівняльний та результативний) підходи; підхід «ТАТ» (загальна методика, за допомогою якої оцінюється часовий проміжок між усвідомленням потреби у новому товарі та його постачанні на ринок); економіко-статистичний та математичний методи; графоаналітичне моделювання потенціалу; коефіцієнтні та експертні методи оцінки тощо.

Проте, наявність такої значної кількості підходів пов'язана, по-перше, з нечіткістю самого визначення і сутності самого інноваційного потенціалу як об'єкта дослідження. По-друге, більшість з означених методик враховує лише об'єктивні статистичні, математичні, бухгалтерські та інші дані, які не відбивають суб'єктивних та якісних аспектів у структурі формування та розвитку інноваційного потенціалу, показниках управління ним. По-третє, групування показників в процесі самого дослідження досить часто залежить від суб'єктивного розуміння дослідником структури потенціалу. Тобто методики, яка б комплексно (кількісно і якісно) оцінювала не лише інноваційний потенціал, а й ефективність управління ним на сьогоднішній день не розроблено.

Загалом показники, які виступають основою оцінки є досить узагальненими і їх система формується відповідно до цілей дослідження конкретних об'єктів – направлених на результат, на процес тощо. Саме тому у процесі активізації інноваційної діяльності виникають складні економічні, управлінські та регулятивні проблеми, розв'язання яких неможливо обмежити застосуванням загальновідомої методології економічного аналізу і окремими методами аналітичної оцінки. Крім того варто зауважити, що комплексність та складність поняття «інновація», а також її розуміння з позицій галузей, окремих підприємств та видів діяльності ставить проблему про визначення та подальшу конкретизацію методів оцінки ІПП. в той же час, наголошуємо й на тому факті, що основою формування методик оцінки має бути комплексний підхід, що враховуватиме всі елементи ІПП на основі єдиного алгоритму аналізу та діагностики.

Література

1. Краснокутська П. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії // Вісник КНТЕУ. – 2008. – №5. – С. 54 – 64.
2. Воронкова А.Е. Стратегічне управління конкурентоспроможним потенціалом промислових підприємств: Автореф. дис.. д-ра екон. наук: 08.06.01 / НАН України; Інститут економіки промисловості. — Донецьк, 2001. – 32 с.
3. Верба В.А., Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2003. – №3. – С. 22 – 31.
4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – Київ:КНЕУ, 2004. – 316 с.
5. Кунцевич В.О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1(43). – С. 68 – 75.
6. Кривич Я.М. Принципи управління інноваційним потенціалом фінансово-кредитної установи [Електронний ресурс]. Режим доступу до даних: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52432.doc.htm