

УДК 330.341.1

Рудь Н.Т.

*доктор економічних наук, професор
Луцького національного технічного університету*

Гура О.С.

*студентка IV курсу факультету бізнесу
Луцького національного технічного університету***КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ
ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОЦІНКА****COMPLEX ANALYSIS OF COMPONENT ELEMENTS
OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE
AND ITS EVALUATION****АНОТАЦІЯ**

Запропоновано структуру інноваційного потенціалу підприємства у вигляді складників: технологічно-виробничого, кадрового, фінансового, інвестиційного, організаційно-управлінського, маркетингового, наукового, соціального, ринкового. Згруповано основні показники його оцінки. Систематизовано методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства, що дасть змогу формувати обґрунтовану інноваційну стратегію розвитку підприємства.

Ключові слова: інновації, потенціал, показники, оцінка, ефективність.

АННОТАЦИЯ

Предложена структура инновационного потенциала предприятия в виде составляющих: технологически-производственной, кадровой, финансовой, инвестиционной, организационно-управленческой, маркетинговой, научной, социальной, рыночной. Систематизированы методические подходы к оценке инновационного потенциала предприятия, что позволит формировать обоснованную инновационную стратегию развития предприятия.

Ключевые слова: инновации, потенциал, показатели, оценка, эффективность.

ANNOTATION

The structure of innovative potential of the enterprise is proposed in the form of components: technological-production, personnel, financial, investment, organizational-managerial, marketing, scientific, social, market. The basic indexes of his estimation are grouped. The methodical approaches to assessing the innovative potential of the enterprise are systematized, which will allow to form a grounded innovative strategy of enterprise development.

Keywords: innovation, potential, indicators, evaluation, efficiency.

Постановка проблеми. Одним із найбільш важливих складників інноваційного розвитку є інноваційний потенціал, що відображає можливість самовдосконалення або оновлення системи і визначає технічне лідерство [1].

Посилення інноваційних можливостей або інноваційного потенціалу підприємства є вкрай важливим завданням сьогодення. Питання аналізу та оцінки інноваційного потенціалу підприємства ускладнює поставлені завдання, оскільки є багатогранною економічною категорією зі складною структурою. Саме тому актуальними для економічної науки залишаються питання детального дослідження та визначення уніфікованої методики оцінки та діагностики інноваційного потенціалу підприємства [1–5].

Слід зазначити, що переважна більшість методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємств є ускладненою з погляду їх практичного використання через недостатність первинної інформаційної бази, водночас обробка первинних даних зазвичай потребує спеціальних додаткових досліджень, значних витрат часу та фінансів. Отже, постає необхідність подальшого вдосконалення методів оцінки інноваційного потенціалу підприємств на основі приведення факторів, що характеризують інноваційну активність, до єдиного інтегрального показника [2; 6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки інноваційного потенціалу підприємства є досить актуальними. Варто зазначити, що дослідженням даної проблеми займалися чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед них: В.І. Бagnюк, А.Б. Бойчук, А.В. Дзюбіна, К.В. Іванова, С.М. Ілляшенко, Н.В. Краснокутська, Ю.Г. Левченко, О.В. Лященко, О.Д. Матросов, В.О. Матросова, Д.М. Меліхов, О.А. Овечкіна, О.І. Піжук, Т.М. Пілявоз, Г.К. Полянська, Ю.І. Продіус, М.М. Тисько, І.І. Червен, О.А. Чупайленко та ін.

Мета статті полягає в обґрунтуванні вибору методики оцінювання інноваційного потенціалу підприємства та ефективності його використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У літературі виділяють два підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства:

– детальний, де інноваційний потенціал оцінюється за допомогою системи показників для визначення можливості здійснення конкретного проекту;

– діагностичний, який передбачає аналіз стану підприємств з огляду на зовнішні і внутрішні параметри за допомогою спеціалізованих методів.

У процесі дослідження інноваційного потенціалу розглядаються такі його найважливіші характеристики, як структура, методологічні засади та особливості формування, оцінка та ефективність використання. Різні

підходи до складу інноваційного потенціалу, а саме ресурсний, структурний, процесний та інтегральний, вимагають застосування диференціації методів розрахунку інноваційного потенціалу. Запропоновані методи оцінки умовно класифікуються за трьома групами. До першої групи належать методи, що застосовуються для оцінки інших видів потенціалів, але їх можна застосувати за аналогією для визначення інноваційного потенціалу; до другої групи – методи, що використовуються для оцінки окремих складників інноваційного потенціалу та їх інтегрального ефекту; до третьої – ті, що базуються на визначенні інноваційного потенціалу як підсистеми більш складного економічного потенціалу [3].

Нерідко запропоновані методики оцінки інноваційного потенціалу не відображають його структури, тому аналіз виходить неповним [1].

Інноваційний потенціал підприємства можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних складників, що характеризують можливості підприємства створювати й освоювати інновації для підвищення економічної ефективності та здатності підприємства конкурувати на ринку.

Складність та неоднозначність визначення інноваційного потенціалу зумовлені його багатofункціональністю, а також тим, що в наукових працях цей термін часто використовується для опису глобальних проблем або, навпаки, вузьких питань і навіть під час вивчення окремих аспектів інноваційного потенціалу. Він вважається сучасним інструментом управління, основою зростання показників ефективності господарювання та конкурентоспро-

можності підприємства й основою стратегії розвитку підприємств. Іноді термін «інноваційний потенціал» визначається науковими, інтелектуальними, творчими та науково-технічними можливостями.

Існує декілька методологічних підходів до співвідношення загального та інноваційного потенціалів підприємства. Згідно з одним із них, інноваційний потенціал є центром (ядром) усього потенціалу, який входить до кожної частини загального інноваційного потенціалу [4].

Аналіз напрацювань С.М. Ілляшенка, А.В. Дзюбіної, А.Б. Бойчук та власних підходів показує, що можна виділити дев'ять основних складників інноваційного потенціалу підприємства: фінансовий, науковий, кадровий, інвестиційний, маркетинговий, соціальний, ринковий, організаційно-управлінський та технічно-виробничий. Таким чином, інноваційний потенціал є складною системою, що складається із цілої низки взаємопов'язаних підсистем (рис. 1).

Розглянемо вибрані нами складники інноваційного потенціалу підприємства, враховуючи рекомендації інших авторів і наші особисті.

1. *Кадровий* складник відображає частку персоналу, зайнятого науково-дослідними розробками та раціоналізаторською діяльністю, освітній рівень працівників, можливість підвищення кваліфікації та перепідготовки. У рамках вказаної підсистеми визначаються за окремими показниками інтелектуальний та творчий потенціали завдяки здатності працівників підприємства до інноваційної діяльності.

2. *Технологічно-виробничий* складник ука-



Рис. 1. Загальна структура інноваційного потенціалу підприємства (розроблено авторами)

лабораторного устаткування, активність підприємства в процесах оновлення видів продукції, освоєння прогресивних технологічних процесів, розміри фінансування інноваційної діяльності.

3. Рівень наукового складника інноваційного потенціалу характеризує наукомісткість виробництва, забезпеченість нематеріальними активами, а також частку унікального устаткування й можливість його використання для власних розробок.

4. *Організаційно-управлінський* складник є результативним показником, який відображає рентабельність діяльності підприємства від здійснених витрат на інноваційну діяльність, на персонал, на проектування відповідних організаційних структур управління.

5. *Фінансовий* складник показує можливості диференціації джерел фінансової підтримки інноваційної діяльності як за рахунок оптимізації структури власного капіталу, так і шляхом залучення зовнішніх джерел фінансування.

6. *Інвестиційний* складник є елементом фінансового, проте, з огляду на важливість інвестицій у розвиток інноваційного потенціалу (як коштів власників, нерозподіленого прибутку підприємства, так і коштів зовнішніх інвесторів), доцільно виділяти її окремим елементом.

7. *Маркетинговий* складник – ресурси та можливості з просування інноваційної продукції або послуги (роботи) на ринок: необхідні маркетингові заходи, ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, тобто ступінь відповідності інноваційних розробок підприємства (наявних і перспективних) потребам і запитам споживачів.

8. *Ринковий* складник відображає рівень конкурентоспроможності, частку продукції на експорт, можливість задоволення попиту.

9. *Соціальний* складник інноваційного потенціалу підприємства характеризує рівень наукової організації праці: організаційної культури, соціально-побутових умов, рівня безпеки на підприємстві, створення робочих місць для ліквідації звільнень працюючих під час освоєння прогресивних технологій та нової техніки.

У роботах більшості науковців, які детально досліджують указану проблематику, не надається належне значення соціальному складнику. Тільки в роботі Т.М. Пілявкоз [7] рекомендується використовувати соціальний рівень інноваційного розвитку підприємства, хоча, як відомо, соціальні аспекти у підвищенні ефективності діяльності набувають сьогодні першого значення.

Значення соціального складника інноваційного потенціалу підприємства зумовлене [8]:

– величезною роллю соціальних змін в економічних процесах на підприємстві;

– недооцінкою важливості організаційних, економічних і соціальних змін, що відбуваються на підприємстві;

– детальнішим і глибшим дослідженням науковцями соціальних змін порівняно зі змінами в економіці, організації та технічних умовах підприємства;

– більш легким визначенням і досить швидким досягненням економічних результатів за допомогою соціальних інновацій порівняно з іншими інноваціями.

Соціальні інновації на підприємстві спрямовані на соціальне вдосконалення його функціонування як цілого, а також діяльності його окремих підрозділів для одержання відповідних економічних результатів. Соціальні інновації можуть виявлятися у двох основних формах: соціальні інновації, не пов'язані з технічними інноваціями (їхньою метою є створення сприятливого соціального клімату для прийняття інноваційних перетворень), та організаційні інновації, викликані технічними інноваціями, з якими вони активно взаємодіють і сприяють поліпшенню соціальних умов праці [8].

Реалізація інноваційного потенціалу не відбувається випадково, тобто без цілеспрямованого впливу на його формування та управління вказаним процесом, тому необхідно відзначити, що оцінка потенціалу та його швидка реалізація є необхідними умовами для проведення інноваційної політики.

Позитивними у запропонованому методичному підході до оцінки інноваційного потенціалу підприємства є можливість урахування під час розрахунків різних витрат на формування і реалізацію інноваційного потенціалу; відсутність додаткових витрат часу і коштів на створення інформаційної бази розрахунків, оскільки всі дані наявні у статистичній та фінансовій звітності підприємства.

На нашу думку, доцільно оцінювати інноваційний потенціал за допомогою кількісних (обчислюються за допомогою вимірювань та обчислень) та якісних (в основу яких покладена рейтингова оцінка) показників.

Систему оцінки інноваційного потенціалу за кількісними показниками запропоновано в табл. 1.

Нами запропонована методика оцінки інноваційного потенціалу [6, с. 111]:

1) функціональна декомпозиція інноваційного потенціалу (на складники);

2) уведення гнучкої системи показників оцінки інноваційного потенціалу: вибір тільки тих показників, ріст яких стимулює ріст інноваційної активності системи; показники типу «наявність/відсутність», абсолютні показники в натуральних або вартісних вимірах, відносні показники;

3) використання єдиного нормування параметрів, у тому числі різної розмірності:

$$n = 2^{-a/e}, \quad (1)$$

Таблиця 1

Показники оцінки інноваційного потенціалу підприємства

Показники	Формула для розрахунку
1	2
ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Рентабельність інноваційної діяльності	$R = \Pi_{\text{ід}} / V_{\text{ід}} \cdot 100$ де $\Pi_{\text{ід}}$ – прибуток від інноваційної діяльності, грн.; $V_{\text{ід}}$ – витрати на інноваційну діяльність, грн.
Частка прибутку від інноваційної діяльності	$\Pi_{\text{ід}} = \Pi_{\text{ін}} / \Pi$ де $\Pi_{\text{ін}}$ – прибуток від реалізації інноваційної продукції, процесів послуг, грн.; Π – чистий прибуток підприємства, грн.
Частка витрат на інноваційну діяльність	$d_{\text{ін}} = \Sigma V_{\text{н}} / \Sigma V_{\text{з}}$ де $V_{\text{н}}$ – витрати, вкладені в нові продукти до дійсного моменту часу протягом періоду інноваційних змін, грн.; $V_{\text{з}}$ – загальні витрати на інноваційну діяльність до дійсного моменту протягом періоду інноваційних змін, грн.
Продуктивність праці одного працівника	$\text{ПП}_{\text{н}} = D_{\text{ід}} / \text{Ч}_{\text{ід}}$ де $D_{\text{ід}}$ – доходи від інноваційної діяльності, грн.; $\text{Ч}_{\text{ід}}$ – чисельність працівників, зайнятих інноваційною діяльністю.
Частка витрат на персонал	$\alpha = \text{ФЗП}_{\text{ід}} / \text{ФЗП}_{\text{з}}$ де $\text{ФЗП}_{\text{ід}}$ – розмір фонду заробітної плати працівників, що займаються інноваційною діяльністю, грн.; $\text{ФЗП}_{\text{з}}$ – розмір загального фонду заробітної плати, грн.
ТЕХНОЛОГІЧНО-ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Питома вага в структурі основних засобів науково- експериментального та лабораторного обладнання	$\beta = \text{ОЗ}_{\text{ндкр}} / \text{ОЗ}_{\text{заг}}$ де $\text{ОЗ}_{\text{ндкр}}$ – науково-експериментальне та лабораторне обладнання; $\text{ОЗ}_{\text{заг}}$ – вартість основних засобів підприємства, грн.
Коефіцієнт оновлення технології	$K_{\text{онтех}} = N_{\text{тех}} / N_{\text{заг}}$ де $N_{\text{нпр}}$ – кількість впроваджених нових технологічних процесів, од.; $N_{\text{заг.пр}}$ – загальна кількість технологічних процесів, од.
Коефіцієнт оновлення видів продукції	$K_{\text{он.пр}} = N_{\text{нп}} / N_{\text{заг.пр}}$ де $N_{\text{нпр}}$ – кількість впроваджених нових видів продукції, од.; $N_{\text{заг.пр}}$ – загальна кількість видів продукції, од.
Коефіцієнт освоєння нової техніки	$K_{\text{от}} = \text{ОФ}_{\text{вв}} / \text{ОФ}_{\text{ср}}$ де $\text{ОФ}_{\text{н}}$ – вартість уведених основних фондів, грн.; $\text{ОФ}_{\text{ср}}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн.
Співвідношення інновацій-продуктів та інновацій-процесів	$\mu = V_{\text{пр}} / V_{\text{процес}}$ де $V_{\text{пр}}$ – обсяг витрат на інновації-продукти, грн.; $V_{\text{процес}}$ – обсяг витрат на інновації-процеси, грн.
Коефіцієнт витрат на інноваційну діяльність	$K_{\text{ін}} = V_{\text{н}} / V_{\text{з}}$ де $V_{\text{н}}$ – обсяг витрат на інноваційну діяльність; $V_{\text{з}}$ – загальна сума витрат виробництва.
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_{\text{пл}} = \text{ПА} / \text{ПЗ}$ де ПЗ – поточні зобов'язання, грн.; ПА – поточні активи, грн.
ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Коефіцієнт фінансової незалежності	$K_{\text{фін.незал.}} = \text{ВК} / \text{В}_{\text{бал}}$ де ВК – власний капітал, грн.; $\text{В}_{\text{бал}}$ – валюта балансу
Коефіцієнт платоспроможності	$K_{\text{плат.}} = \text{ГК} / \text{ПЗ}$ де ГК – грошові кошти, грн.; ПЗ – поточні зобов'язання, грн.
МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Коефіцієнт доступу до глобальної інформаційної мережі INTERNET	$K_{\text{дост.}} = \text{ПСП} / \text{ЗКПСП}$ де ПСП – кількість первинних структурних підрозділів (відділів, бюро, наукових груп, проектів, і т. п.), що мають безпосередній доступ до глобальної інформаційної мережі INTERNET; ЗКПСП – загальна кількість первинних структурних підрозділів
Коефіцієнт витрат на маркетингові дослідження	$K_{\text{мд}} = V_{\text{мд}} / V_{\text{з}}$ де $V_{\text{мд}}$ – обсяг витрат маркетингові дослідження, грн.; $V_{\text{з}}$ – загальна сума витрат виробництва, грн.
Коефіцієнт витрат на інформатизацію	$K_{\text{ін}} = V_{\text{ін}} / V_{\text{з}}$ де $V_{\text{ін}}$ – обсяг витрат на інформатизацію, грн.; $V_{\text{з}}$ – загальна сума витрат виробництва, грн.

Закінчення таблиці 1

1	2
РИНКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Коефіцієнт оновлення продукції	де Q_n – обсяг випуску інноваційної продукції; $Q_{заг}$ – загальний обсяг випуску продукції.
Частка принципово нової продукції у загальному обсязі виробництва	$K_{прн} = Q_{прн} / Q_{заг}$, де Q_n – обсяг випуску принципово нової продукції; $Q_{заг}$ – загальний обсяг випуску продукції.
Експортоспроможність продукції	$K_{ек.пр} = Q_{ек} / Q_{заг}$, де $Q_{ек}$ – обсяг випуску інноваційної продукції, що знаходить збут за кордоном, грн.
Частка конкурентоспроможної продукції підприємства	$\Pi_{ксп} = ((Q_{заг} - Q_{скл}) / Q_{заг})$, де $Q_{скл}$ – продукція, що наднормовано лежить на складах
НАУКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Коефіцієнт наукомісткості виробництва	$K_n = B_n / B_s$, де B_n – обсяг витрат на наукову діяльність; B_s – загальна сума витрат виробництва.
Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю	$K_{ив} = B_i / A_n$, де B_i – вартість нематеріальних активів, грн; A_n – величина необоротних активів, грн.
Коефіцієнт використання власних розробок	$K_{вл.р} = N_{вл} / N_{заг.вл}$, де $N_{вл}$ – кількість впроваджених власних розробок; $N_{заг.вл}$ – загальна кількість власних розробок.
Коефіцієнт використання придбаних розробок	$K_{п.р} = N_{в.пр} / N_{заг.пр}$, де $N_{в.пр}$ – кількість впроваджених придбаних розробок; $N_{заг.пр}$ – загальна кількість придбаних розробок.
Коефіцієнт винахідницької активності	$K_{ва} = N_{рп} / \mathcal{C}_{нддкр}$, де $N_{рп}$ – кількість раціоналізаторських пропозицій, од.; $\mathcal{C}_{нддкр}$ – число зайнятих у сфері НДДКР, осіб.
Частка унікального обладнання	$K_{yo} = O_{yo} / O_{вп}$, де $O_{дп}$ – вартість унікального обладнання дослідно-приладного призначення, грн.; $O_{вп}$ – вартість обладнання виробничого призначення, грн.
КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДДКР	$K_{пр} = \mathcal{C}_{нддкр} / \mathcal{C}_n$, де $\mathcal{C}_{нддкр}$ – число зайнятих у сфері НДДКР, осіб; \mathcal{C}_n – загальна чисельність працівників підприємства, осіб.
Коефіцієнт освітнього рівня	$K_{ор} = \mathcal{C}_{всоп} / \mathcal{C}_n$, де $\mathcal{C}_{всо}$ – число осіб з вищою або середньою спеціальною освітою згідно профілю підприємства; \mathcal{C}_n – загальна чисельність працівників підприємства, осіб.
Коефіцієнт оновлення знань	$K_{оз} = \mathcal{C}_{пк.п} / \mathcal{C}_n$, де $\mathcal{C}_{пк.п}$ – число працівників, що пройшли підвищення кваліфікації чи перепідготовку протягом останніх 3–5 років; \mathcal{C}_n – загальна чисельність працівників підприємства, осіб.
СОЦІАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ	
Коефіцієнт формування доходів працівників та рівень оплати праці	$K_{фдп} = \Sigma ЗП / ЗП_{мін}$ де $\Sigma ЗП$ – середня заробітна плата за певний період часу, грн.; $ЗП_{мін}$ – мінімальна заробітна плата працівників за той самий період, грн.
Коефіцієнт відповідності робочого місця	$K_{рм} = K_{тр} + K_{ор} + K_{уп} / 3$ де $K_{тр}$ – технічний рівень; $K_{ор}$ – організаційний рівень; $K_{уп}$ – рівень умов праці; 3 – кількість складників.
Коефіцієнт рівня безпеки на підприємстві	$K_{рб} = K_{доп} + K_{тбо} + K_{впр} / 3$ де $K_{доп}$ – коефіцієнт рівня дотримання правил охорони праці; $K_{тбо}$ – коефіцієнт технічної безпеки обладнання; $K_{впр}$ – коефіцієнт виконання планових робіт з охорони праці.
Коефіцієнт виконання обов'язків перед бюджетом	$K_{взб} = Пл / Под$ де Пл – сума сплачуваних обов'язкових платежів; Под – сума нарахованих податків
Коефіцієнт створення робочих місць	$K_{срм} = K_{нрм} / K_{загрм}$ де $K_{нрм}$ – кількість нових робочих місць додатково створених; $K_{загрм}$ – загальна кількість робочих місць.

Джерело: авторська розробка

де n – параметр після оцінки;
 ϵ – відповідний показник інноваційного потенціалу;

a – еталонне значення показника інноваційного потенціалу;

4) уведення поняття динамічної функції інноваційного потенціалу – розрахунок кожного показника проводиться за поточний і попередній рік ($b = k_t$ – значення показника в поточному році; $a = k_{t-1}$ – значення цього показника в попередньому році) з поправкою на інфляцію, якщо абсолютний показник має розмірність вартісних одиниць;

5) визначення показників інноваційного потенціалу підприємства за кожним складником за допомогою функції Ψ_i за формулою:

$$\Psi_i = \sum_{j=1}^m a_j n_{ij}; \quad \sum_{j=1}^m a_j = 1, \quad (2)$$

де n_{ij} – j -й показник i -го складника інноваційного потенціалу, визначений відповідно до третього етапу;

a_j – ваговий коефіцієнт j -го показника, визначений експертним методом за кожним складником інноваційного потенціалу;

m – число показників у складі даного складника інноваційного потенціалу;

6) розрахунок інноваційного потенціалу підприємства як суми інноваційних потенціалів усіх його складників за формулою:

$$\varphi = \sum_{i=1}^m S_i \Psi_{ii}; \quad \sum_{i=1}^m S_i = 1, \quad (3)$$

де S_i – ваговий коефіцієнт i -го складника інноваційного потенціалу, визначений експертним методом;

m – число складників інноваційного потенціалу підприємства.

За кожним складником визначаються основні елементи, які можуть включати одну або декілька характеристик.

Для якісної (експертної) оцінки інноваційного потенціалу підприємства, а саме показників, які не можна оцінити кількісно (інноваційний процес, інноваційна стратегія, забезпечення ресурсами, інноваційна культура, інноваційна структура), нами пропонується [6, с. 320–321] використовувати метод, який отримав назву Innovation Scorecard (система інноваційних показників – СИП).

Система інноваційних показників – це кількісна оцінка сукупності факторів, які впливають на інноваційний розвиток підприємства. До СИП входять оцінки таких критеріїв, як інноваційна стратегія, інноваційний процес, інноваційна культура, структура, можливість забезпечення ресурсами. Ціль оцінки показника інноваційного розвитку за допомогою СИП – виявлення інноваційних можливостей підприємства. За допомогою системи інноваційних показників можна порівняти «інноваційність» різних підприємств. Результатом оцінки за допомогою СИП є деякий рейтинг – число від

нуля до одиниці, яке оцінює інноваційні можливості підприємства.

Складникам системи інноваційних показників присвоєна своя вага, врахування якої дає інноваційний рейтинг підприємства. Підприємство, «інноваційність» якого дорівнює одиниці, є у вищому ступені спроможним до інновацій, має високий інноваційний потенціал.

Розглядаючи проблему оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства [9], слід ураховувати, що величина інноваційного потенціалу – це комплексна величина, яка враховує «інноваційність» підприємства, яка є якісною характеристикою. Також дещо складно визначити, яку саме частину прибутку підприємство отримало саме від використання інноваційних ресурсів, особливо коли разом із ними в операційній діяльності застосовувалися традиційні ресурси підприємства.

Для визначення ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства доцільно застосувати показник, який пропонується нами розраховувати за формулою:

$$E_{\text{ІП}} = \frac{\Delta \text{ПІн}}{V_{\text{Ін}}}, \quad (4)$$

де $E_{\text{ІП}}$ – ефективність використання інноваційного потенціалу, грн.;

$\Delta \text{ПІн}$ – прибуток від інноваційної діяльності, тис. грн.;

$V_{\text{Ін}}$ – витрати на реалізацію інноваційних заходів, тис. грн.

Якщо підприємство не займалося інноваційною діяльністю й уперше запровадило інновації, то показник ефективності використання інноваційного потенціалу до освоєння інновації буде характеризуватися використанням загального потенціалу. Позитивним для інноваційного потенціалу підприємства є зростання показника ефективності його використання, але за умови відсутності освоєння нових інновацій, позитивним може бути стабільне значення цього показника за умови досягнення його бажаного рівня.

Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір тієї або іншої стратегії інноваційного розвитку [10]. Так, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то воно може піти шляхом стратегії лідера, розробляючи й упроваджуючи принципово нові чи базові інновації. Якщо інноваційні можливості обмежені, то доцільно їх нарощувати й вибирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати вдосконалені технології. В основі процесу вибору має бути система управління інноваційною діяльністю, що покликана бути основним фактором розвитку підприємства. Таким чином, необхідно створювати ефективну, цілісну систему управління інноваційною діяльністю у рамках підприємства [3].

Для забезпечення постійного розвитку інноваційного потенціалу підприємства необхідно впроваджувати ефективний механізм управління, який забезпечить формування та реалізацію інноваційної стратегії [7; 10; 11].

Запропонована послідовність управління інноваційним потенціалом підприємства представлена на рис. 2.



Рис. 2. Послідовність управління інноваційним потенціалом підприємства

На сучасному етапі управління підприємством, по суті, зводиться до управління його інноваційним потенціалом. Підприємство може розвиватися інноваційним шляхом тільки за

наявності певного інноваційного потенціалу, необхідного для реалізації ринкових можливостей, що відкриваються перед ним.

Для активізації інноваційного потенціалу необхідні заходи науково-дослідницького, техніко-технологічного, кадрового, фінансового та організаційно-структурного характеру (табл. 2) [11, с. 111].

Висновки. У результаті проведеного аналізу наявних методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу і запропонованої авторської можна зробити такі висновки:

- категорія інноваційного потенціалу є складною й універсальною: компоненти інноваційного потенціалу підприємства оцінюються різними кількісними та якісними параметрами, що потребує спеціальних методів перетворення їх на єдину систему;

- характеристики інноваційного потенціалу доповнюють якісні показники, які дають змогу мати комплексну оцінку щодо величини, можливостей нарощення й ефективного використання;
- недостатня увага приділяється оцінюванню ефективності інноваційного потенціалу підприємства, тому необхідні подальші дослідження для розроблення відповідних показників із проведенням спеціальних обстежень.

Ефективність інноваційної діяльності підприємства залежить від інноваційного потенціалу підприємства, який є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 2

Управлінські дії з активізації інноваційного потенціалу підприємства

Рекомендації	Заходи	Результати
1	2	3
Освоєння нових технологій	Освоєння прогресивних технологій	Випуск нової продукції, скорочення термінів та витрат на розроблення нової техніки
Поліпшення стану обладнання	Здійснення періодичного переоснащення	Збільшення обсягів виготовлення продукції, підвищення її якості, зниження собівартості
Диверсифікація розробок та виробництва	Виробництво нової продукції та модифікація продукції, що випускається	Збільшення власних оборотних засобів
Удосконалення механізму управління об'єктами інтелектуальної власності	Підвищення правової захищеності власних новацій, придбання права власності на виробництво та комерціалізацію прогресивних інновацій	Підвищення конкурентних переваг підприємства, збільшення прибутку від використання об'єктів інтелектуальної власності
Удосконалення організаційної структури	Створення відділу стратегічного та інноваційного розвитку, інформаційно-аналітичного відділу, орієнтація маркетингових служб на активізацію інноваційної діяльності	Зростання інноваційної активності, доступність і достатність інформації
Удосконалення системи стимулювання персоналу	Виплата додаткових премій за раціоналізаторські пропозиції, закордонне стажування, підвищення кваліфікації кадрів	Збільшення кількості інноваційних розробок, підвищення продуктивності праці, збереження кваліфікованих кадрів, зростання лояльності персоналу до підприємства
Посилення сприятливості працівників до інновацій	Надання персоналу інформації про зміни, залучення працівників до проектування та здійснення інновацій, організація професійної підготовки та підвищення кваліфікації персоналу	Підтримка працівниками інноваційних проектів, збільшення кількості рацпропозицій, підвищення інтелектуального потенціалу персоналу, підвищення ефективності управління виробництвом

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Продіус Ю.І., Полянська Г.К. Оцінка інноваційного потенціалу промислового підприємства. III Міжнародна науково-практична конференція «Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств» (Одеса, 27–28 квітня 2017 р.). Одеса, 2017. С. 37–38.
2. Піжук О.І., Багнюк В.І. Оцінювання реалізації інноваційного потенціалу підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 15. С. 282–287.
3. Овечкіна О.А., Іванова К.В. Огляд методів оцінки рівня інноваційного потенціалу економічних суб'єктів. Економічний вісник Донбасу. 2007. № 4. С. 130–140.
4. Меліхов Д.М., Червен І.І. Інноваційний потенціал підприємства. Студентський вісник (Економічні науки). 2012. Вип. 2(12). Ч. 2. С. 238–242.
5. Левченко Ю.Г. Комплексна оцінка рівня інноваційного потенціалу підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. № 4(47). С. 208–215.
6. Рудь Н.Т. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. Луцьк: РВВ ЛДТУ, 2007. 476 с.
7. Пілявко Т.М. Методологічні підходи до оцінювання інноваційного розвитку підприємства. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1085&p=1>.
8. Чупайленко О.А. Соціальне забезпечення розвитку інноваційного потенціалу підприємства. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2012. № 4. С. 129–135.
9. Лященко О.В. Проблеми оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства. Економічний вісник Донбасу. 2010. № 2(20). С. 176–180.
10. Матросов О.Д., Матросова В.О. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства, як основа стратегії розвитку підприємства. Вестник НТУ «ХПИ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2010. № 62. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний_прогрес_та_ефективність_виробництва/2010/62/1_19.pdf
11. Тисько М.М. Інноваційний потенціал підприємства як основа його розвитку. Приазовський економічний вісник. 2017. № 3(03). С. 54–58.
12. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми: Університетська книга, 2010. 334 с.