

В.О. Кулик, В.О. Петренко

**УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ**

Зроблено аналіз методів та моделей управління інтелектуальними активами підприємств. Розглянуто застосування ресурсного підходу до вивчення потенціалу розвитку підприємства, що дозволяє розробити шляхи реалізації повного потенціалу підприємства через проекти та програми. Запропоновано метод оцінки потенціалу підприємства з використанням інформаційної складової предметної галузі. Рис. 2, табл.2, дж. 15.

Ключові слова: управління інноваційним потенціалом, ресурсний підхід, новизна світового рівня.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з практичним завданням. Проблема забезпечення конкурентоздатності українських підприємств загострилася у зв'язку з інтеграцією України до світового ринку. У подібній ситуації вкрай важливою визначена проблема реалізації інноваційного потенціалу підприємства у вигляді відповідних проектів та програм. Здатність суспільства до упровадження інновацій визначає рівень соціального, культурного і економічного розвитку країни [1]. Тому систематизація та узагальнення науково-теоретичних аспектів управління інноваційним потенціалом підприємств є актуальним питаннями теорії і практики проектного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій дозволяє визначити, що є достатньо багато публікацій щодо управління інтелектуальними активами підприємств [2-5]. Представлені моделі управління інтелектуальними активами підприємств являють собою узагальнення практики управління різними складовими вартості кампанії, доданої за рахунок інновацій. Кожна модель унікальна і відображає специфіку своєї організації [6-8], але спільними є положення, що будь-який проект як тимчасовий захід створює як матеріальні активи, так і інтелектуальний капітал.

Сучасні тенденції розвитку підприємств спрямовані на підвищення їх конкурентоспроможності за рахунок більш повного використання нематеріальних факторів управління у вигляді мотивації та інформації. Особливість сучасної економіки пов'язана із тим фактом, що знання перетворились в один з основних ресурсів створення нової вартості, яка повинна враховуватись при плануванні проекту. Проте, проблема оцінки цих факторів в інформаційно-насичених організаціях, де обсяг інтелектуального потенціалу вище ніж обсяг матеріальних активів, поки що залишається слабо формалізованою.

Метою статті є розробка методологічних основ і методичних рекомендацій щодо вибору методу оцінки потенціалу розвитку підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Один з провідних теоретиків менеджменту Пітер Ф. Друкер стверджує, що центральне завдання менеджменту в XXI столітті полягає в тому, щоб перетворити в лідерів змін якнайбільше організацій. «Лідери змін» розглядають кожну зміну як нову сприятливу можливість, цілеспрямовано шукають корисні для себе зміни і знають, як зробити їх максимально ефективними для діяльності організації [9]. У сучасному менеджменті такими лідерами змін виступають проектні менеджери.

В даний час у економіці промислово розвинених країн має місце перехід від експорту капіталу до трансферту технологій, що супроводжується заміною управлінського типу економіки на інноваційний тип із посиленням конкуренції на ринку. При цьому конкурентоспроможність товарів стає об'єктом стратегічного управління і безпосередньо залежить від вибору пріоритетів інноваційного розвитку підприємства.

Основним товаром ринку інновацій є науково-технічний результат інтелектуальної діяльності. Охоронними документами на результати інтелектуальної діяльності є патенти та авторські посвідчення. Поняття інтелектуальної власності передбачене Конвенцією, що заснувала Всесвітню організацію інтелектуальної власності, створену в 1967 році. Завданням Всесвітньої організації інтелектуальної власності є сприяння її охороні [9]. Проекти, що супроводжуються охоронними документами на результати інтелектуальної діяльності можуть забезпечити безпечне існування підприємства та привести до збільшення інноваційного продукту на українському ринку.

Деякі дослідники виділяють три складові інтелектуального капіталу [10]: людський, організаційний та клієнтський капітал. У такій моделі [10] інтелектуальний капітал розглядається як арифметична сума його елементів. Але роль цих елементів та взаємозв'язок не є однаковим по впливу на створення цінностей вартості компанії. Шведський дослідник К.Е. Свейбі. [11] відображає інвестиції у матеріальні та нематеріальні активи як інтелектуальний потенціал. До нематеріальних активів він відносить знання, здібності, накопичений досвід та фахову освіту співробітників компанії. Кожен із цих трьох нефінансових показників оцінюється з точки зору росту інновацій, ефективності та стабільності (табл. 1).

Таблиця 1

Структура інтелектуального потенціалу організації за К.Е. Свейбі [11]

Показник	Компетенція співробітників	Внутрішня структура	Зовнішня структура
Зростання інновацій	Тривалість праці в даній професії (роки) Рівень освіти Витрати на навчання і освіту співробітників Оборот персоналу усередині фірми Клієнти які підвищують компетенцію	Інвестиції в інформаційні технології Клієнти що поліпшують структуру	Прибуток на одного клієнта Зростання кількості клієнтів Клієнти що поліпшують імідж компанії
Ефективність	Додаткова вартість на одного зайнятого Додаткова вартість на одного спеціаліста Прибуток на одного зайнятого Прибуток на одного спеціаліста	Доля обслуговуючого персоналу Індекс «цінності/відношення персоналу»	Індекс задоволеності клієнтів Продаж на одного клієнта Індекс «виграш/втрата»
Стабільність	Плинність спеціалістів Середній заробіток Середній трудовий стаж	Строк існування організації Плинність персоналу Доля нових співробітників	Доля та структура клієнтів за тривалістю партнерських зв'язків Частота заказів

Конкурентоспроможність підприємства є реальним втіленням його інтелектуального потенціалу. Поняття потенціалу розглядається в більшості джерел як можливість, кошти, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для досягнення певної мети [12-14]. Відповідно до положень концепції сталого розвитку, ринковий інноваційний потенціал об'єкта господарювання характеризує кількість затребуваних технічних рішень відносно кількості винаходів, яке за статистикою становить 5 винаходів з кожних 100, які виходять на ринок [10]. При цьому вихідний інноваційний потенціал підприємства являє собою суму частки ринкового потенціалу об'єкта, частини виробничого і частини інтелектуального потенціалу підприємства (рис.1).

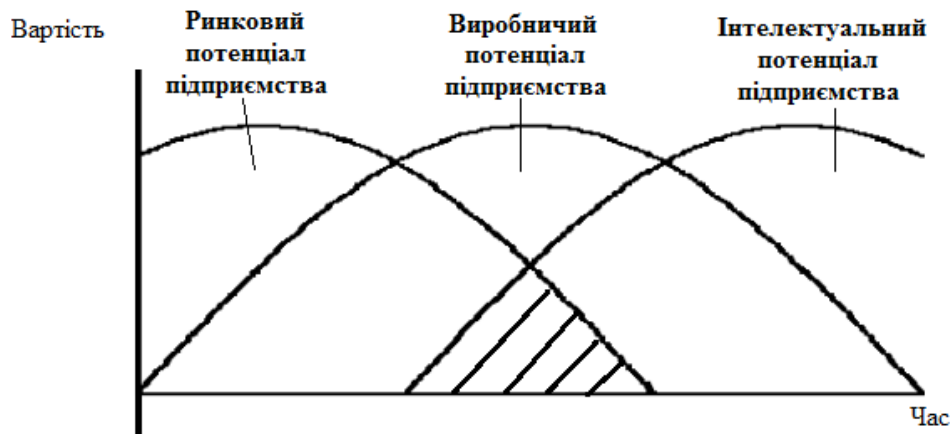


Рис. 1. Взаємодія складових інноваційного потенціалу підприємства

У нашому дослідженні під інноваційним потенціалом підприємства ми будемо розглядати сукупність його матеріальних, фінансових, людських, інформаційних, організаційних та технічних ресурсів, необхідних підприємству для організації інноваційної діяльності через проекти. Основна складність розробки єдиного підходу до оцінки розвитку інноваційного потенціалу підприємства полягає у пошуку концепції, яка б стала її теоретичною базою. Подібною базою може служити концепція внутрішнього потенціалу підприємства як виробничої системи і тісно пов'язана з нею концепція позиціонування підприємства в зовнішньому оточенні, які спираються на трактування потенціалу як використання ресурсів підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація джерел потенціалу ресурсного типу

Капітальні ресурси	Людські ресурси	Організаційні ресурси	Позиційні ресурси
Основні засоби	Здатність персоналу до інтелектуальної праці	Організаційна структура	Позиціонування у просторі
Оборотні активи	Мотивація персоналу до інтелектуальної праці	Організаційна культура	Позиціонування у часі
Земельні ресурси			Позиціонування у галузі
			Позиціонування у свідомості споживача

Часто при оцінці потенціалу виробничих систем на основі ресурсного підходу не враховуються мотиваційні чинники. Найбільш поширеними мотиваційними ресурсами можна вважати пайову участь в статутному капіталі підприємства, поліпшення соціально - психологічного клімату в колективі, позиціонування працівника на ринку праці [15].

Для моніторингу та оцінки інноваційного потенціалу підприємства пропонується використання аналітичної інформації на основі її структурування у контексті предметної області. Оцінку досягнутого рівня потенціалу підприємства можна проводити на основі розрахунку одиничних або групових показників галузі. Однак цей метод має ряд недоліків, пов'язаних зі складністю вибору бази порівняння і наявністю специфічних обмежень. У зв'язку з цим пропонується метод оцінки конкурентоспроможності підприємства, пов'язаний з визначенням комплексної оцінки нововведень. Для цього використовується матриця характеристик, в якій після проведення ранжирування за допомогою експертів характеристики отримують позначення в індексній $(i_1, i_2, i_3, \dots, i_n)$ або параметричній формі $(i = 1, i = 2, i = 3, \dots, i = n)$. Абсолютні ваги $G(i_1), G(i_2), G(i_3), \dots, G(i_n)$ характеристик змінюються від одиниці до нуля,

$$0 < G(i) < 1, \quad (1)$$

а відносні ваги нормуються в частках одиниці:

$$G_{\text{отн}(i)} = G(i) / n \sum G(i) \quad (2)$$

Оцінки $\{j_1, j_2, j_3, \dots, j_n\}$ або $(j = 1, j=2, j = 3, \dots, j = n)$ відображають в балах абсолютні або відносні ваги нововведень. Пропонується використовувати квадратні матриці характеристик, що дозволяють врахувати рівномірну зміну вагових позицій в межах кожної характеристики і нерівномірність по мірі переходу від однієї характеристики до іншої.

У якості характеристик нововведення можна розглянути його наступні аспекти: унікальність рішення, складність завдання, кон'юктурний фактор, технічна складність рішення. Так, наприклад, технічна складність рішення може бути визначена за наступною шкалою:

0,8 - 1,0 (новизна вище світового рівня);

0,6 - 0,79 (новизна світового рівня);

0,0 - 0,59 (новизна нижче світового рівня).

Технічний рівень об'єкта характеризує коефіцієнт:

$$T = \sum j G(i) / n \sum G(i) \quad (3)$$

Представлений коефіцієнт відображає відношення суми оцінок даного об'єкту по кожній характеристиці до максимальної суми оцінок за тими ж характеристиками.

Завдання моніторингу конкурентоспроможності підприємства може бути структуроване за рівнями управління (оперативний, тактичний і стратегічний) підприємства (рис. 2).

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства		
Оперативний рівень	Тактичний рівень	Стратегічний рівень
Конкурентоспроможність продукції Критерій - показник конкурентоспроможності продукції	Поточний стан підприємства Критерій - комплексний показник стану підприємства на ринку	Інвестиційна привабливість Критерій - зростання вартості активів підприємства

Рис. 2. Рівні забезпечення та оцінки конкурентоспроможності підприємства

Інформаційне наповнення складових можна визначати наступним чином: унікальність рішення визначається з опису об'єкта нововведення та світової бази даних нововведень; складність завдання - із галузевих інформаційних джерел; кон'юнктурний фактор - з поточних оглядів ринку; технічна складність рішення - з поточного та попереднього опису стану підприємства. Даний метод найкраще використовувати для оцінки інноваційного потенціалу підприємств однієї галузі.

Масове впровадження комп'ютерів та Інтернету принесли істотні зміни в діяльність господарюючих суб'єктів. В якості основного чинника розвитку інноваційного потенціалу підприємства тепер розглядається інформація. При цьому поняття інформації будемо розглядати як відомості про предмети, фактори, події, явища і процеси у предметній галузі підприємства, незалежно від форми їх подання. Аналіз інформації з забезпеченням її структурування дозволяє виявляти найбільш успішні підприємства галузі, стан справ на ринку (підйом, спад або стабілізація), проводити пошук за ключовими словами, виявляти затребувані завдання для подальшої розробки інноваційних проектів. При цьому максимальна реалізація інноваційного потенціалу підприємства на будь-якому ринку забезпечує зростання його конкурентоспроможності.

Висновки. Рекомендації, отримані в результаті дослідження, можуть бути використані в управлінській діяльності підприємств для забезпечення їх конкурентоспроможності. На основі проведеного дослідження зроблені наступні висновки:

1. Управління конкурентоспроможністю стає ефективним завдяки застосуванню ресурсного підходу до вивчення потенціалу розвитку підприємства, що дозволяє розробити шляхи реалізації повного потенціалу організації через проекти та програми. Такий підхід дуже важливий в умовах обмежених ресурсів та проектно-орієнтованої культури підприємства.

2. Світові бази даних нововведень представляють собою об'єктивну картину ринкової затребуваності нових технологій. Для виявлення змін кон'юнктури ринку слід розвивати управління на основі аналітичної інформації.

3. Запропоновано метод оцінки конкурентоспроможності підприємства з урахуванням комплексної оцінки нововведень в умовах глобалізації економіки. Оцінка нововведень, що формують конкурентні переваги підприємства, сприятиме правильному прийняттю рішень щодо напрямків розвитку підприємства.

5. Запропоновано процес моніторингу потенціалу розвитку підприємства на основі стратегічного, тактичного і оперативного відстежування інформаційної складової предметної галузі підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Воронкова, В.Г. Розвиток науки та виробництва в контексті інноваційно-інвестиційної парадигми // Збірн. наук. пр. "Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії". – Запоріжжя: ЗДІА. – Вип. № 27. – 2006. – 238 с. – С.12–21.

2. Калюжный, В.В. Актуальность проблемы информационного обеспечения инновационных проектов / В.В.Калюжный // Управління проектами та розвиток виробництва. Збірн. наук. пр. під ред. В.А.Рача. - Луганськ: видавництво СЛУ ім. В.Даля. - 2004. - №1(9). - С.39-54.
3. Просвирина, И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы/ И.И.Просвирина// журнал «Финансовый менеджмент». - 2004. - №4 - С.103-125.
4. Циганов, С. Закономірності інноваційного розвитку економіки України / С. Циганов // Наук. вісн. ЧНУ ім. Ю. Федьковича. Сер. :Економіка. – 2012. – Вип. 592. – С. 91–99.
5. Будкін, В. Інноваційна модель розвитку національних економік / В. Будкін // Економіка України. – 2010. – №6. – С. 67–78.
6. Ткаченко, М. О. Формування теоретичного підходу до розробки стратегічних карт реінжинірингу процесу управління інноваційним розвитком промислового підприємства / С. А. Мехович, М. О. Ткаченко // Проблеми економіки. – Харків : ХНЕУ, 2014. – № 4. – С. 290–297
7. Шумський, А. В. Управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва: стан та перспективи розвитку / А. В. Шумський // Інноваційна економіка. – 2012. – №5. – С. 24-29.
8. Отенко, В. І. Менеджмент знань в системі інноваційного розвитку підприємства / В. І. Отенко // Збірник Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 38. Ч. III. Черкаси: ЧДТУ, 2015. - С. 129-135.
9. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке. / Питер Ф. Друкер. Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
10. Перегудова, Т. В. Оцінювання інноваційного потенціалу працівників при впровадженні інновацій в організації: теоретико-методичний аспект / Т. В. Перегудова, А. Г. Бистров // Український соціум. - 2014. - № 3(50). - С. 78-88.
11. Sveiby K.E. (2010) Methods for Measuring Intangible Assets Online [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>.
12. Манів, С.З. Інтелектуальний потенціал: його суть та складові / С.З. Манів // Економіка та держава. - 2009. - №6. - С. 51–55.
13. Данилишин, Б. Г. Відтворення інтелектуального потенціалу у контексті розвитку знаннєвої економіки / Б. Г. Данилишин, В. В. Куценко // Вісник НАН України. - 2004. - №7. - С. 15–24.
14. Бражко, О. В. Вплив людського потенціалу на соціально-економічний розвиток України / О. В. Бражко // Економіка та держава. - 2009. - №7. - С. 97–99.
15. The measurement and management of intellectual capital. Management Accounting (UK), Vol. 78, Number 2, pp. 32-36.

Рецензент статті
д.е.н., проф. Чиж В.І.

Стаття рекомендована до
публікації 29.01.2018 р.