



УДК 658.589.011.2.015.3

О.І. Маслак,

к.е.н., доц., зав.кафедри економіки, Кременчуцький державний університет імені Михайла Остроградського

Л.А. Квятковська,

ст. викладач кафедри економіки

Кременчуцький державний університет імені Михайла Остроградського

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. В статті розглядаються теоретико - методичні підходи та практичні рекомендації щодо формування комплексної системи оцінки інноваційного потенціалу сучасного підприємства.

Ключові слова: інновація, інноваційний потенціал, матеріально-технічні ресурси, показники ефективності діяльності, фінансові ресурси, внутрішня норма прибутковості, прибуток, конкурентоспроможність, рентабельність.

Annotation. In the article examined theoretical and methodical approaches and practical recommendations in relation to forming of the complex system of estimation of innovative potential of modern enterprise.

Keywords: innovation, innovative potential, material and technical resources, indexes of efficiency of activity, financial resources, internal norm of profitability, income, competitiveness, profitability.

Вступ. В умовах ринкової конкуренції, скорочення життєвого циклу товарів і послуг, розвитку нових технологій, однією з умов формування конкурентної стратегічної перспективи промислового підприємства стає його інноваційна активність. Підприємства, які формують стратегічну поведінку на основі інноваційного підходу мають можливість завоювати лідерські позиції на ринку, зберегти високі темпи розвитку, скоротити рівень витрат, добитися високих показників прибутку.

У сучасних ринкових умовах підвищуються вимоги до економічних вимірів і економічних обґрунтувань прийняття рішень стосовно інноваційних проєктів, які можуть фінансуватись тільки після економічної оцінки кожного з можливих їх варіантів. Слід зважати на те, що підприємства (організації) будують свою діяльність в напрямі досягнення своїх локальних цілей, перш за все можливості успішно функціонувати на ринках виробництва нових товарів і послуг, які з'являються в результаті впровадження нових технологій.

Важливість оцінювання інноваційного потенціалу полягає в обґрунтуванні величини показників, які є в його структурі, відображають можливості і загрози підприємства щодо розробки і впровадження інновацій. З огляду на це, наявність необхідних ресурсів, обґрунтування їхньої потреби для здійснення інноваційної діяльності виступають першочерговими чинниками формування інноваційного потенціалу, сприяють посиленню конкурентних позицій вітчизняних підприємств на ринку.

Проблемам різних аспектів інноваційної діяльності промислових підприємств на присвячені дослідження іноземних та вітчизняних вчених: І. Ансоф, Л. Водачек, В. Гесць, А.Гриньов, П. Завлін, С.Ілляшенко, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фатхутдінов, М. Фучик, М. Чумаченко, Н. Чухрай, Й. Шумпетер, та ін. Але у сучасних умовах відчувається недостатність комплексних економічних розробок питань формування єдиного підходу до оцінки інноваційного потенціалу підприємств.

Постановка задачі. Існуючі підходи до оцінювання інноваційного потенціалу переважно відображають оцінку окремих його складових, не враховуючи взаємозв'язку цих оцінок на різних етапах інноваційної діяльності. Мета статті полягає у розробці та обґрунтуванні науково-методичних, теоретичних положень і теоретичних засад функціонування системи показників оцінки достатності та ефективності інноваційного потенціалу сучасного підприємства.

Результати. Складовими потенціалу підприємства є виробничо-технологічний, науково-технічний, фінансово-економічний, кадровий і інноваційний потенціал, який є ядром потенціалу підприємства, оскільки органічно входить до складу кожної з його частин.

У структуризації інноваційного процесу можна дотримуватися загальноприйнятої схеми: «фундаментальні дослідження - прикладні дослідження - конструкторські та експериментальні розробки - дослідження ринку - конструювання - ринкове планування - дослідне виробництво - ринкове випробування - комерційне виробництво».[3]

Інноваційний потенціал підприємства розглядається як комплексна категорія, яка характеризує частоту і ефективність впровадження на підприємстві інновацій, їх розробку, готовність персоналу до змін. Оскільки ризик під час фінансування, модернізації та оновлення виробництва є досить високим, оцінка інноваційного потенціалу підприємства з урахуванням його інтелектуальної складової дасть змогу потенційним інвесторам зорієнтуватися в прийнятті рішень щодо

виділення коштів з метою реалізації інноваційної стратегії розвитку. Таким чином, інноваційний потенціал підприємства є важливим інформаційним ресурсом в процесі управління його розвитком [1].

Промислові підприємства, залучені в інноваційний процес, можна поділити на три групи:

- розробляють нові ідеї і реалізують їх;
- розробляють нові ідеї;
- реалізують вже розроблені ідеї.

Для оцінки і моніторингу інноваційного потенціалу промислового підприємства пропонується з деякою періодичністю визначати позиції підприємства в просторі оцінок інноваційного потенціалу, для чого необхідно проаналізувати підприємство по ряду показників — чинників інноваційного потенціалу, кожен з яких характеризує матеріально-технічну, або інтелектуальну складову, або обидві одночасно. Склад чинників, використовуваних для оцінки кожної складової визначається експертним методом.

Ефективність інноваційного процесу залежить від стану інноваційного потенціалу підприємства, основу якого складають фінансові, матеріальні, кадрові, інтелектуальні, інфраструктурні і інші ресурси [3].

Аналіз джерел фінансування інноваційних заходів підприємств України за останні роки засвідчив, що із загальної суми використаних на інноваційні цілі фінансових ресурсів майже 60-70% становили власні кошти підприємств, фінансування з державного бюджету дорівнювало приблизно 2-4%, кредитні ресурси становили 2-3%, кошти інвесторів - 1-2%. Як видно з наведених даних, основним таким джерелом є власні кошти суб'єктів господарювання, і стає очевидним, що у майбутньому слід спиратися саме на них. Висока ризикованість інноваційних проєктів зумовлює низьку частоту коштів інвесторів і кредитних ресурсів.

Матеріально-технічні ресурси є речовинною основою інноваційного потенціалу, визначають його техніко-технологічну базу, впливають на масштаби й темпи інноваційної діяльності. Формування інноваційного потенціалу може бути ускладнено труднощами їх одержання. Тому дуже актуально, особливо в наших умовах, орієнтувати його на створення нематеріальнісх нововведень, що дасть змогу комплексно використовувати наявну сировинну базу, нові види матеріалів, утилізацію відходів відповідно до екологічних вимог, що висуває суспільство до виробників.

Кадрова складова інноваційного потенціалу може характеризуватися такими показниками, як загальна чисельність працівників, зайнятих у НДДКР, структурний розподіл чисельності персоналу за видами діяльності, за кваліфікаційними групами.

Рівень інтелектуальної складової інноваційного потенціалу розраховують сукупністю наступних показників (коефіцієнтів): плінність працівників високої кваліфікації, розраховується як відношення кількості працівників, що звільнилися, до загальної кількості працівників даної кваліфікації; питома вага інженерно-технічного персоналу і науковців, розраховується як відношення їхньої кількості до всієї кількості працюючих; показник винахідницької (раціоналізаторської) активності, визначається як відношення кількості винаходів (рацпропозицій) до кількості працюючих чи інженерно-технічних працівників; показник освітнього рівня, визначається як відношення кількості осіб, що мають вищу (спеціальну) освіту відповідно до профілю діяльності підприємства, до загальної кількості працюючих і т.п.

Як показники рівня інформаційної складової можуть бути використані такі коефіцієнти: коефіцієнт повноти інформації ($K_{пл}$), що розраховується як відношення обсягу інформації, що є в розпорядженні особи, що приймає рішення (ОПР), до обсягу інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення; коефіцієнт точності інформації (K_m), що розраховується як відношення обсягу релевантної інформації до загального обсягу наявної в розпорядженні ОПР інформації; коефіцієнт суперечливості інформації (K_{np}), що розраховується як відношення кількості незалежних свідчень на користь ухвалення рішення до загальної кількості незалежних свідчень у сумарному обсязі релевантної інформації.

Оцінка ринкової складової інноваційного потенціалу може бути здійснена за методикою SWOT-аналізу, згідно якої фактори ринкового середовища і фактори, що визначають внутрішні можливості підприємства, поділяють на дві групи. Для зовнішнього середовища - можливості розвитку і загрози розвитку, для підприємства — сильні і слабкі сторони його діяльності.

Вплив кожного з факторів (як зовнішнього середовища, так і внутрішнього) на можливості розвитку підприємства по інноваційному шляху запропоновано оцінювати за допомогою коефіцієнтів упевненості, що вимірюються за шкалою від -1 до +1. Кожний з факторів розглядається як свідчення за чи проти можливості розвитку інноваційним шляхом. При цьому можливості, надані ринком, і сильні сторони підприємства оцінюють від 0 до +1, а загрози і слабкі сторони - від 0 до —1. Значення коефіцієнта впевненості відображає ступінь впевненості в тому, що вплив вимірюваного ним фактора збільшує (+) чи зменшує (-) можливості розвитку на основі інновацій.

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства доцільно здійснювати в наступній послідовності:

- аналіз структури інноваційного потенціалу;
- виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства;
- оцінка рівня інноваційної активності підприємства.

В Україні відсутній комплексний підхід до розроблення показників ефективності використання інноваційного потенціалу, ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності.

Важливим показником ефективного функціонування та розвитку підприємства можна вважати кількість інновацій з урахуванням рівня їх новизни, який вимірюється за отриманою інформацією про нову продукцію, з якою підприємство виходить на ринок. При цьому рівень новизни інновації визначається на засадах детального аналізу істотних властивостей інноваційної ідеї та порівняння відносного рівня її новизни з іншими. [5]

Від рівня інноваційного потенціалу підприємства залежить вибір тієї або іншої стратегії інноваційного розвитку. Так, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то воно може піти по шляху стратегії лідера, розробляючи і упродовжуючи принципово нові, або базисні, інновації. Якщо інноваційні можливості обмежені, то доцільно їх нарощувати і обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології. Такий підхід до трактування інноваційного потенціалу можна вважати класичним.

Можна виділити рівні інноваційного потенціалу підприємства, що дозволяють визначити здатність підприємства впроваджувати нові технології в господарський оборот при одночасному забезпеченні фінансових потреб поточної виробничо-господарської діяльності. (табл.1).

Таблиця 1. Рівні інноваційного потенціалу підприємства

Джерела покриття витрат	Коротка характеристика рівня інноваційного потенціалу підприємства	Визначена стратегія інноваційного розвитку
<i>Високі інноваційні можливості</i>		
Власні засоби	Висока забезпеченість власними ресурсами. Реалізацію стратегій інноваційного розвитку підприємство може здійснювати без зовнішніх запозичень.	Лідер – освоєння нових технологій
<i>Середні інноваційні можливості</i>		
Власні Засоби + Довгострокові кредити	Нормальна фінансова забезпеченість виробництва необхідними ресурсами. Для ефективного залучення нових технологій до господарського обороту необхідне використання деякого об'єму позикових засобів.	Послідовник або лідер – освоєння нових або поліпшуючих технологій
<i>Низькі інноваційні можливості</i>		
Власні Засоби + довгострокові і короткострокові кредити і позики	Задовільна фінансова підтримка поточних виробничих запасів і витрат. Для реалізації стратегій інноваційного розвитку потрібне залучення значних фінансових коштів із зовнішніх джерел.	Послідовник – освоєння поліпшуючих технологій
<i>Нульові інноваційні можливості</i>		
–	Дефіцит або відсутність джерел формування витрат.	–

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства варто проводити на предмет достатності у підприємства фінансово-економічних ресурсів для ефективного забезпечення не тільки стратегічної інноваційної, але і поточної виробничої діяльності.

Оцінку інноваційної діяльності підприємства доцільно здійснювати, використовуючи такі показники, як впровадження нових технологічних процесів, автоматизація виробництва та освоєння нових видів продукції.

Для виявлення взаємозв'язку між результативними показниками ефективності діяльності (виробничої, фінансової, інвестиційної) підприємства і відповідними показниками ефективності інноваційної діяльності доцільно сформулювати таку систему показників [4]:

- показники виробничої ефективності науково-технічних заходів: темп приросту ефективності виробництва конкретних видів продукції (робіт) від використання науково-технічних заходів; відносна економія собівартості продукції в результаті запровадження науково-технічних заходів;
- показники фінансової ефективності науково-технічних заходів: приріст прибутку в результаті реалізації науково-технічних заходів; приріст доданої вартості, включаючи амортизацію, в результаті реалізації науково-технічних заходів, у тому числі за рахунок інтенсивних і екстенсивних факторів; приріст доходу за рахунок реалізації науково-технічних заходів;
- показники інвестиційної ефективності науково-технічних заходів: характеризують кількість впроваджених науково-технічних засобів, зростання питомої ваги прогресивних технологічних процесів та нових інформаційних технологій, підвищення коефіцієнта автоматизації та організаційного рівня виробництва і праці, кількість патентів або авторських свідоцтв, індекс цитування, підвищення конкурентоспроможності підприємства, товарів (послуг) на ринку.

При оцінці ефективності інноваційних проектів передбачається розрахунок таких важливих показників, як:

- інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід);
- внутрішня норма прибутковості (дохідності);
- рентабельність інвестицій
- період і строк окупності.

Інтегральний ефект визначається як сума поточних ефектів за весь розрахунковий період, приведена до початкового року, або як перевищення інтегральних результатів над інтегральними витратами. Внутрішня норма прибутковості (дохідності) - IRR - це розрахункова відсоткова ставка, за якої одержані доходи від проекту стають рівними витратам на проект, або дається ще таке визначення - це той максимальний відсоток, який може бути сплачений для мобілізації капіталовкладень у проект. Рекомендується відбирати такі інноваційні проекти, внутрішня норма дохідності яких не нижча 15-20%. Рентабельність визначається як співвідношення ефекту від реалізації проекту і витрат на нього. На практиці оцінки інноваційних проектів розраховують відношення приведених доходів до інвестиційних витрат. Строк окупності показує, протягом якого часу можуть окупитися інвестиції в інноваційний проект. Під періодом окупності розуміється тривалість періоду, протягом якого сума чистих доходів, дисконтованих на момент завершення інвестицій, дорівнюватиме сумі інвестицій. Це період, необхідний для відшкодування початкових капіталовкладень за рахунок прибутків від проекту (чистий прибуток після відрахування податку + фінансові витрати + амортизація).

Слід також враховувати, що будь-який результат інновацій має подвійне значення:

- як основа змін у матеріальному виробництві, а в економічному розумінні - для досягнення цілей форми, а отже, для підвищення прибутку і конкурентоспроможності;
- як джерело подальших наукових досліджень і розробок, тобто становить науковий і методологічний інтерес.

Аналіз і оцінка інноваційного потенціалу підприємства виявляє можливості для його інноваційного розвитку. Результати оцінки дозволяють розробити оптимальну стратегію інноваційного розвитку.

Висновки. Таким чином, система показників інноваційного потенціалу – це інтегральна сукупність наявних і прихованих ресурсів, запасів, можливостей, що можуть виявитися за умов взаємодії і взаємообумовленості збалансованих підсистем і елементів системи для задоволення вимог ринку в інноваційних продуктах. При цьому під можливістю розуміються внутрішні сили, здійсненність і здатність, яка передбачає спроможність діяти і відображає інноваційну активність менеджменту підприємства. Кількість і сукупність показників, котрі доцільно використовувати при комплексній оцінці інноваційного потенціалу, здебільшого залежать від обсягу виробництва підприємницької структури. Методика оцінки інноваційного потенціалу підприємства має бути практичною, гнучкою, базуватися на доступному математичному апараті та відповідати сучасному рівню розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Різномісна оцінка є необхідним і водночас дуже важким завданням. При цьому виникають аспекти, пов'язані між собою, які треба розглядати окремо. До них належать оцінка науково-інформаційного рівня підприємства, оцінка технічного рівня підприємства, оцінка техніко-економічної ефективності інноваційних проектів. Результати дослідження можуть сприяти

формуванню та удосконаленню методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємств.

Список літератури

1. Ильяшенко С.Н., Шипулина Ю.С. Составляющие инновационного потенциала субъекта хозяйственной деятельности // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». - 2002. - № 7(40). - С. 118-125.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. - 2002. - № 10. С 61-66.
4. Россоха В. В. Методика оцінювання потенціалу інновацій // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - №5(47). – С. 68 – 75.
5. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Моногр. — Львів: Вид-во НУ “Львів. політехніка”, 2002. — 316 с.

Стаття надійшла до редакції 09.09.2010 р.



ТОВ "ДКС Центр"