

УДК 658.155.4.001.76

DOI: 10.35340/2308-104X.2019.83-2-11

**МЕТОДИКА ОЦІНКИ
ІННОВАЦІЙНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ
ПРОМИСЛОВОГО
ПІДПРИЄМСТВА****ESTIMATION METHOD OF
INNOVATIVE POTENTIAL
OF INDUSTRIAL
ENTERPRISES****ЧЕЛОВАНЬ С. В.,**
здобувач кафедри обліку та
аудиту, ДВНЗ «Приазовський
державний технічний
університет»**CHELOVAN S.,**
Applicant at the Department of
Accounting and Auditing,
Priazovskyi State Technical
University

У статті проаналізовано сутність і умови застосування основних методів, використовуваних на практиці для оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств, встановлені їх переваги та недоліки. Перераховано труднощі, що виникають на шляху вимірювання безпосередніх результатів інноваційної діяльності підприємства. Проаналізовано зв'язок інноваційного потенціалу з результатами фінансово-господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: інновації; інноваційний потенціал; методи оцінки інноваційного потенціалу; підхід.

В статье проанализированы сущность и условия применения основных методов, используемых на практике для оценки инновационного потенциала промышленных предприятий, определены их преимущества и недостатки. Перечислены трудности, возникающие при измерении непосредственных результатов инновационной деятельности предприятия. Проанализирована связь инновационного потенциала с результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: инновации; инновационный потенциал; методы оценки инновационного потенциала; подход.

The article analyzes the essence and conditions of application of the basic methods used in practice for assessing the innovation potential of industrial enterprises, their advantages and disadvantages are established. The difficulties encountered in measuring the direct results of the enterprise's innovation activity are listed. The link of innovative potential with the results of financial and economic activity of the enterprise is analyzed.

Keywords: innovations; innovative potential; methods of estimation of innovative potential; approach.

Постановка проблеми. В умовах інноваційної моделі розвитку економіки, коли одним з ключових факторів розвитку економічних суб'єктів стає характер, темпи і масштаби впровадження науково-технічних нововведень і передового практичного досвіду в господарську практику, оцінка інноваційного потенціалу підприємств стає обов'язковою основою планування будь-яких заходів,

спрямованих на його підвищення, а також аналізу ефективності здійснення таких заходів. Разом з тим, поточний стан економічної теорії інновацій та теорії економічних вимірів не містить достатньо обґрунтованих положень і, тим більше, методичних рекомендацій по вимірюванню інноваційного потенціалу підприємства. В основі такого стану справ лежать як серйозні об'єктивні, так і суб'єктивні причини, розгляд яких становить один з предметів даного дослідження.

Головною проблемою, що стоїть на шляху розробки дієвого методичного інструментарію, який забезпечує якісний вимір інноваційного потенціалу підприємств, є відсутність усталених уявлень про економічний зміст самого поняття інноваційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням в сфері інноваційного розвитку підприємства та оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства присвячені наукові розробки провідних вітчизняних і зарубіжних вчених: В. О. Василенко, І. В. Ліпсиц, Я. Г. Гольшейна, С. В. Кочетков, М. В. Герасимова, М. Стирова, Н. В. Краснокутської, Б. К. Лісіна, Л. С. Мініна, В. С. Барило, І. Т. Балабанова, І. Р. Бузько, Л. Водачек, О. П. Коробейникова, В. І. Ландик та ін.

Незважаючи на численність досліджень в сфері методології оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства на сучасному етапі економічного розвитку України, питання по його дослідженню потребують подальшого, більш глибокого вивчення.

Метою статті є дослідження методики оцінки інноваційного потенціалу підприємства та труднощів, що виникають на шляху вимірювання безпосередніх результатів інноваційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. З проведеного аналізу літературних джерел, інноваційний потенціал підприємства визначається і як сукупність ресурсів, необхідних для досягнення певних цілей інноваційної діяльності [1, 8], і як сукупність факторів і умов здійснення такої діяльності [9, 10], і як можливості або здатності підприємства [2, 6], і т.п. при цьому, як правило, формулювання відомих визначень даного поняття орієнтовані на наступний вимір рівня відповідної ознаки підприємств, в явному вигляді або неявно містять вказівки на те, що (які характеристики підприємств, за допомогою яких показників) і як (якими є шкали, одиниці виміру і інструменти) вимірювати при оцінці інноваційного потенціалу [4, 5, 7, 9].

В рамках домінуючого ресурсно-факторного підходу у визначенні інноваційного потенціалу підприємства схема його оцінки передбачає: (а) визначення сукупності ресурсів і факторів (нерідко в багаторівневої ієрархії ресурсів і факторів), що визначають інноваційний потенціал; (б) вибір показників, що характеризують стан відповідних ресурсів і факторів; (в) побудова узагальнених і інтегральних показників інноваційного потенціалу; (г) власне оцінка зазначених і первинних, групових і інтегральних показників.

Таким чином, методики цього напрямку по суті представляють собою методики комплексної оцінки не інноваційного потенціалу підприємства як такого, на його здатності здійснювати інноваційну діяльність, а є методиками оцінки передумов до здійснення такої діяльності, що відрізняється від усталених

в економіці понять (як в теорії, так і в практиці), цілком конструктивних методологічних підходів і методів оцінки виробничої потужності підприємства – характеристики, гранично близької за своєю природною ознакою, як інноваційний потенціал.

Проте, на підставі накопичених знань в економічній інноватиці, можна вибудувати логічно цілком обґрунтовану ланцюжок теоретичних уявлень, здатних служити теоретичним фундаментом вимірювань інноваційного потенціалу підприємств.

В цілому, можна констатувати наступні труднощі, що виникають на шляху вимірювання безпосередніх результатів інноваційної діяльності підприємства. По-перше, це ідентифікація самих безпосередніх результатів інноваційної діяльності. По-друге, це вибір шкал і одиниць вимірювання кожного з безпосередніх результатів інноваційної діяльності. По-третє, це визначення сукупного результату інноваційної діяльності підприємства. По-четверте, вибір і побудова інтегрального показника, що характеризує рівень інноваційного потенціалу підприємства, включно з вибором шкали і одиниць вимірювання даного показника.

При цьому як для первинних результатних показників, так і для показників сукупного результату в рамках даної проблеми повинні або, по крайній мірі, бажано, щоб виконувалися вимоги порівнянності різних підприємств або одного і того підприємства в різні періоди часу по кожному з таких показників і їх застосовності в задачах аналізу та управління інноваційним потенціалом підприємства.

З таких уявлень випливає, що саме зміна інноваційного рівня виробництва і є безпосереднім результатом інноваційної діяльності. Більш того, інноваційний рівень виробництва не може бути змінений (підвищений) в рамках ніякої іншої діяльності підприємства.

Основу оцінки кожного елемента системи складають факторні індекси інноваційного рівня. Оцінка інноваційного рівня окремої складової виробництва за ступенем радикальності нововведень базується на класифікації, запропонованої в дослідженні Водачек Л. та Водачкової О. [3].

Перспективні можливості в подоланні зазначених труднощів відкриваються на шляху застосування новітніх ідей теорії інноваційного рівня виробництва і його вимірів, а також математико-статистичних підходів та моделей економічного зростання. У першому випадку виразником результатів інноваційної діяльності може служити абсолютний приріст безрозмірного індексу інноваційного рівня виробництва (або інші аналогічні характеристики його динаміки). В рамках другого підходу, що дозволяє на основі застосування відповідних статистичних моделей підприємства звести все різноманіття впливів його інноваційної діяльності до змін невеликого числа скалярних величин (в найпростішому випадку – однієї величини) – параметрів моделі, в якості вимірників результатів інноваційної діяльності можуть виступати характеристики зміни зазначених параметрів.

Відповідні пропозиції слід розглядати як методологічний фундамент для розробки методичних положень по вимірюванню результатів інноваційної

діяльності промислових підприємств і, в подальшому, оцінці їх інноваційного потенціалу.

В даний час у вітчизняній літературі можна знайти достатню кількість методів, що дозволяють оцінити інноваційний потенціал підприємства. Всі вони основані на використанні методу експертних оцінок, індексного методу або на їх поєднанні.

Метод бальної оцінки інноваційного потенціалу передбачає дослідження факторів, кожен з яких експерт оцінює за 10-бальною шкалою. Якщо сума балів 65 і вище, то інноваційні можливості підприємства вважаються задовільними, якщо менше, то аналітик робить висновок про низьку величиною інноваційного потенціалу підприємства та його неготовність до реалізації інновацій.

Метод оцінювання інноваційного потенціалу на основі аналізу його фінансових показників дозволяє оцінити достатність власних джерел коштів для покривання запасів і витрат, на основі яких підприємство може бути віднесено до того чи іншого типу фінансової стійкості – абсолютно стійке підприємство, фінансова стійкість підприємства, нестійке з фінансової точки зору підприємство, кризовий стан підприємства. Кожному типу фінансової стійкості відповідає тип інноваційного потенціалу: високий, середній, низький і нульовий.

Метод процентних співвідношень полягає в тому, що при порівнянні інноваційних потенціалів різних підприємств використовують найпростіші математичні прийоми, які показують, у скільки разів значення одного відрізняється від іншого.

Графічний метод дослідження інноваційного потенціалу передбачає побудову пелюсткової діаграми, в якій кількість променів відповідає кількості структурних компонентів інноваційного потенціалу, а довжина променів – їх значенням. Якщо з'єднати кінці променів, то буде отриманий багатокутник, площа якого відповідає інтегральній характеристиці інноваційного потенціалу підприємства.

Метод оцінювання конкурентоспроможності, розроблений під егідою Національного наукового фонду США, оцінює інноваційний потенціал побічно на основі розрахунку і аналізу таких показників: національна орієнтація, соціокультурна інфраструктура, технологічна інфраструктура, продуктивність.

Метод оцінювання інноваційного потенціалу за допомогою порівняння показників між собою або з гранично допустимим значенням передбачає оцінку інноваційного потенціалу шляхом порівняння: – фактичного значення показника з нормативними (граничним); – фактичних значень окремих показників із середніми і кращими за сукупністю споріднених підприємств; – порівняння показників у часі; – порівняння значень окремих (пов'язаних між собою) показників.

Найбільш прийнятним для практичного застосування в аналітичній діяльності є метод інтегральної оцінки інноваційного потенціалу, оскільки він поєднує обрані для оцінки показники в один, комплексний показник. Кожен з обраних показників (складових елементів інтегрального показника інноваційного потенціалу) також може бути розрахований як інтегральний показник. Такий підхід забезпечує облік максимальної кількості чинників, що визначають величину інноваційного потенціалу підприємства.

На основі аналізу методів оцінки інноваційного потенціалу підприємства сформульовані такі висновки: конкретний метод оцінки інноваційного потенціалу вибирається залежно від мети оцінки, обсягу та достовірності даних; застосовувані методи не завжди чітко і однозначно вказують на зв'язок інноваційного потенціалу з результатами фінансово-господарської діяльності підприємства; використання існуючих методів не дає можливості встановити зв'язок інноваційного потенціалу з ринковою вартістю підприємства, яка може виступати як кінцевий критерій результативності його фінансово-господарської діяльності; дані методи оцінки інноваційного потенціалу не дозволяють виявити резерви його підвищення.

Висновки дослідження і перспективи подальших досліджень. Таким чином, аналіз існуючих підходів до трактування поняття «інноваційний потенціал», їх достоїнств і недоліків, а також дослідження складу цього поняття і методів його оцінки послужило основою для таких висновків: застосовувані методи оцінки інноваційного потенціалу не завжди чітко і однозначно вказують на зв'язок інноваційного потенціалу з результатами фінансово-господарської діяльності підприємства; використання існуючих методів не дає можливості встановити зв'язок інноваційного потенціалу з ринковою вартістю підприємства, яка може виступати як кінцевий критерій результативності його фінансово-господарської діяльності; розглянуті методи оцінки інноваційного потенціалу не дозволяють виявити резерви його підвищення; існуючі методи не завжди враховують в розрахунках негативний вплив інфляції, ризику і невизначеності. В подальших дослідженнях в якості критерію оцінки інноваційного потенціалу рекомендується використовувати показник вартості підприємства, оскільки вартість підприємства оцінюється потенційним покупцем (інвестором, акціонером) через призму можливостей розвитку підприємства в майбутньому.

Література:

1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. СПб. : Питер, 2001. 304 с.
2. Бузько И. Р., Дмитренко И. Е., Сущенко О. А. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий. Алчевск : Изд-во ДГМИ, 2002. 216 с.
3. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. М. : Экономика, 1987. 167 с.
4. Ганиева А. К. Инновационный потенциал предприятия: анализ структуры и методические подходы к оценке. *Економічний простір*. 2008. № 10. С. 177–183.
5. Гончаров В. Н., Иванова Е. В. Характеристика инновационного потенциала предприятия в контексте стратегического управления. *Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна*. 2004. Вип. 76. С. 112–119.
6. Ильяшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. 278 с.
7. Матвейкин В. Г., Дворецкий С. И., Минько Л. В. и др. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития. М. : Машиностроение-1, 2007. 284 с.

8. Коробейников О. П., Трифилова А. А., Коршунов И. А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2000. № 3. С. 29–43.

9. Косенко А. П. Исследование факторов инновационного потенциала на мезоуровне. *Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна: Збірник наукових праць*, 2005. Вип. 100-2. С. 12–19.

10. Ландик В. И. Управление инновационным потенциалом предприятия в условиях переходной экономики: проблемы и опыт. *Економіст*. 2001. № 12. С. 52–57.

References:

1. Balabanov I. T. (2001) *Innovatsionnyy menedzhment*. SPb.: Piter.
2. Buz'ko I. R., Dmitrenko I. E., Sushchenko O. A. (2002) *Strategicheskiy potentsial i formirovanie prioritetov v razvitii predpriyatiy*. Alchevsk: Izd-vo DGMI,.
3. Vodachek L., Vodachkova O. (1987) *Strategiya upravleniya innovatsiyami na predpriyatii*. M.: Ekonomika,.
4. Ganieva A. K. (2008) *Innovatsionnyy potentsial predpriyatiya: analiz struktury i metodicheskie podkhody k otsenke*. *Ekonomichniy prostir*, no 10. pp. 177–183.
5. Goncharov V. N., Ivanova E. V. (2004) *Kharakteristika innovatsionnogo potentsiala predpriyatiya v kontekste strategicheskogo upravleniya*. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya ekonomichna*, iss. 76. pp. 112-119.
6. Ylljashenko S. M. (2003) *Upravlinnja innovacijnym rozvytkom: problemy, koncepciji, metody*. Sumy: VTD "Universytetsjka knygha".
7. Matveykin V. G., (2007) *Dvoret'skiy S. I., Min'ko L. V. i dr. Innovatsionnyy potentsial: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya*. M.: Mashinostroenie-1.
8. Korobeynikov O. P., Trifilova A. A., Korshunov I. A. (2000) *Rol' innovatsiy v protsesse formirovaniya strategii*. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no 3. pp. 29–43.
9. Kosenko A. P. (2005) *Issledovanie faktorov innovatsionnogo potentsiala na mezourovne*. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya ekonomichna: Zbirnik naukovikh prats'*, issn. 100-2. pp. 12–19.
10. Landik V. I. (2001) *Upravlenie innovatsionnym potentsialom predpriyatiya v usloviyakh perekhodnoy ekonomiki: problemy i opit*. *Ekonomist*. no 12. pp. 52–57.

The article analyzes the nature and conditions of application of the main methods used in practice for estimation of innovative potential of industrial enterprises set their advantages and disadvantages.

In terms of innovation model of economic development as a key factor of economic subjects is nature, pace and extent of implementation of scientific and technological innovations and best practices in business practices, evaluation of innovative potential of enterprises binding basis for planning any measures aimed at its promotion, as well as analysis of the effectiveness of such measures. However, the current state of economic theory and the theory of economic innovation measurement

does not contain sufficient provisions and justified, especially as guidelines for measuring innovation potential of the company. Underlying this situation are as serious objective and subjective reasons, consideration of which is one of the subjects of this study.

The main problem standing in the way of effective development of methodological tools that provides quality measurement innovation capacity of enterprises is the lack of established ideas about the economic content of the concept of innovation potential.

Issues in the field of innovative enterprise development and evaluation of innovative potential of industrial enterprise dedicated to the research and development of leading domestic and foreign scientists.

Despite the large number of research in methodology of estimation of innovative potential of industrial enterprises at the present stage of economic development of Ukraine, the issue for its research needs further and deeper study.

The article is a research methodology for assessing the innovative potential of businesses and difficulties in the way of direct measurement of innovation enterprise.

Analysis of existing approaches to the interpretation of the concept of "innovation potential", their strengths and weaknesses, as well as studies of the concept and methods of assessment formed the basis for the following conclusions: evaluation methods used innovative potential is not always clear and still much point to link innovation potential results of financial and economic activity; using existing methods makes it impossible to link the innovative capacity of the market value of the company, which can act as the ultimate criterion of effectiveness of its financial and economic activities; The methods of estimation of innovative potential reserves do not reveal its increase; Existing methods are not always taken into account in calculating the negative impact of inflation risk and uncertainty.