

УДК 330.341.1

Рудь Н.Т., д.е.н., професор

Луцький національний технічний університет

НОВІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті систематизовані методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства, що дозволить формувати обґрунтовану інноваційну стратегію розвитку підприємства. Інноваційний процес запропоновано розглядати за стадіями: генерації, освоєння та використання знань.

Ключові слова: інноваційний індекс, інноваційний процес, розвиток, оцінка, методичні підходи.

Рудь Н.Т.

НОВЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье систематизированы методические подходы к оценке инновационного потенциала предприятия, что разрешит формировать обоснованную инновационную стратегию предприятия. Инновационный процесс предложено рассматривать по стадиям: генерации, освоения и использования знаний.

Ключевые слова: инновационный индекс, инновационный процесс, развитие, методические подходы.

Rud N.

NEW METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF ENTERPRISES INNOVATIVE POTENTIAL

In the article systematized the methodological approaches to assessing innovation potential of the company, which will generate a reasonable innovation strategy of the company. The innovation process proposed to consider next stages: generation, development and utilization of knowledge.

Keywords: Innovation Index, an innovative process development, assessment, teaching approaches.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Основною передумовою ефективного стратегічного управління підприємством в сучасних умовах є відповідна оцінка його потенційних можливостей. В сфері стратегічного управління інноваціями особливу увагу слід приділити аналізу інноваційного потенціалу підприємства. Має бути розроблена методика його оцінки, яка б давала найбільш повну картину рівня інноваційної діяльності на підприємстві, узагальнювала його стан та надавала б можливість формувати найприйнятнішу інноваційну стратегію розвитку підприємства [1, с.45].

Зважаючи на багаторівневу сутність інноваційного потенціалу, питання його об'єктивного аналізу та оцінки сьогодні особливо актуальне. Можна стверджувати, що існує багато теоретичних і практичних складностей кількісної верифікації категорії "інноваційний потенціал". З одного боку, це об'єктивні методологічні труднощі. Априорі можна казати, що потенціал – це лише ідеал, в асимптотичному наближенні до якого полягає сутність ефективного функціонування певної системи. З другого, – існує значний перелік факторів, що є складниками інноваційного потенціалу. Виокремити із цього переліку найістотніші – надто складне завдання, оскільки вплив окремих факторів у їхній переважній більшості сукупний і багатофункціональний.

Слід відзначити, що в ході оцінки інноваційного потенціалу підприємства виникає ряд проблем. Основна проблема пов'язана з недостатністю необхідної аналітичної інформації. Існування цієї проблеми викликано відсутністю діючого механізму статистичного обліку інноваційної діяльності підприємств різних галузей. Друга проблема пов'язана безпосередньо з оцінкою інноваційного

потенціалу. Слід 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 застосовується метод експертних оцінок, який базується на суб'єктивних думках експертів і не супроводжується традиційними розрахунками.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми, показав, що питання оцінки інноваційного потенціалу підприємства є досить актуальними. Виділимо, на нашу думку, найбільш важливі роботи щодо нашого дослідження: сутність інноваційного потенціалу досліджено у роботах Лощини Л.В., Федулової Л.І., Верби В.А. та Новикової І.В.; сутність механізму розвитку розглянуто у роботі Ганущак-Сфіменко Л. М.; складові потенціалу формує Гринько Т.; складові оцінки – Кавурко Т.В.; послідовність оцінки дає Гриньов А.В.; методика оцінки – Ганієва А.Р., Андріанов Ю.О., Чабан В.Г.; Гречан А.П. – вплив зовнішніх можливостей на реалізацію; Яковлева Н.Г. – використання інноваційного потенціалу та ряд інших робіт.

Цілі статті – розробка авторської методики оцінки інноваційного потенціалу на основі виділення стадій його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під час 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 [2, с.130, 131] вимагають застосування диференціації методів розрахунку інноваційного потенціалу. Запропоновані методи оцінки умовно класифікуються за трьома групами [3, с.176]. 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 складових інноваційного потенціалу та їх інтегрального ефекту; до третьої – ті, що базуються на визначенні інноваційного потенціалу як підсистеми більш складного економічного потенціалу.

Наведемо порівняльну характеристику існуючих методик оцінки інноваційного потенціалу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу*

| Автор | Принцип оцінки |
|---------------------|--|
| Ганієва А.Р.[1] | Складові оцінки: інноваційний рівень виробництва; оцінка фінансового стану підприємства; оцінка кадрової та організаційної складової інноваційного потенціалу; оцінка НДДКР; оцінка маркетингу. Запропонована матриця експертних оцінок зі шкалою від 1 до 10. |
| Шипуліна Ю.С.[4] | Інтегральний показник інноваційного потенціалу на основі складових: інтелектуальна, інформаційна, інтерфейсна, науково-дослідна. Інтерфейсна складова оцінюється в балах, інші – відносні кількісні показники. |
| Кавурко Т.В.[5] | Складові: кадровий потенціал, оцінка технічного оснащення, науково-технічний потенціал, маркетинг інноваційної продукції, оцінка фінансового стану підприємства, організація контролю якості, оцінка інтелектуальної власності підприємства. Бальна оцінка від 0 до 5. |
| Калініченко Л.Л.[6] | Складові потенціали: інформаційної бази, фінансової бази, персоналу, технології та виробництва, маркетингу, досліджень і розробок, організації управління і технології управління. Експертна оцінка в балах від 0 до 5. |
| Лощина Л.В.[7] | Складові інноваційного потенціалу: фінансова, кадрова, матеріально-технічна, інформаційна, ринкова. Оцінка інтегрального показника на основі відносних кількісних показників. |
| Карюк В.І. [8] | Комплексна методика на основі визначення показників кадрового, матеріально-технічного, фінансово-економічного, наукового, маркетингового, інфраструктурного, організаційно-управлінського, ринкового та інформаційного потенціалів. |

| | |
|---|---|
| Собко О.М. [9] | Оцінка сфери НДДКР. Методика дозволяє оцінити рівень інноваційної активності. |
| Длугопольський О. [10] | Оцінка інноваційного потенціалу на основі параметрів: наукомісткості; якості та конкурентоспроможності продукції, техніко-економічного рівня продукції; оновлення продукції (технології); експортоспроможності продукції. |
| Максимов Ю., Мітяков С., Мітякова О.[11] | Бальне оцінювання кадрової, науково-технологічної, виробничо-технічної, фінансово-економічної складових інноваційного потенціалу за умови єдиного нормування параметрів. |
| Смірнова Г.А., Тітова М.Н., Мазур Е.П., Смірнов Я.В. [12] | Система цільових показників інноваційного потенціалу розглядається за функціями управління: виробництво, закупівлі, маркетинг, фінанси, збут. |
| Краснокутська Н.С. [13] | Блокова схема оцінки інноваційного потенціалу за структурними елементами організації: продуктовим, функціональним, ресурсним, організаційним, управлінським. |
| Румянцева З., Поршнев А., Саломатін Н. [14] | |
| Тріфілова А.А. [15] | Оцінка фінансової стійкості підприємства до інноваційного розвитку. Простота застосування методики, доступність інформаційної бази, спрямування на вибір інноваційної стратегії підприємства. |
| Яковлева Н.Г.[16] | Вартісне оцінювання інноваційного потенціалу як сукупності основного капіталу, інтелектуальних, людських та фінансових ресурсів, визначення на цій основі ефективності його використання. |

- складено автором

Пропонується схема (рис. 1.) послідовності оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

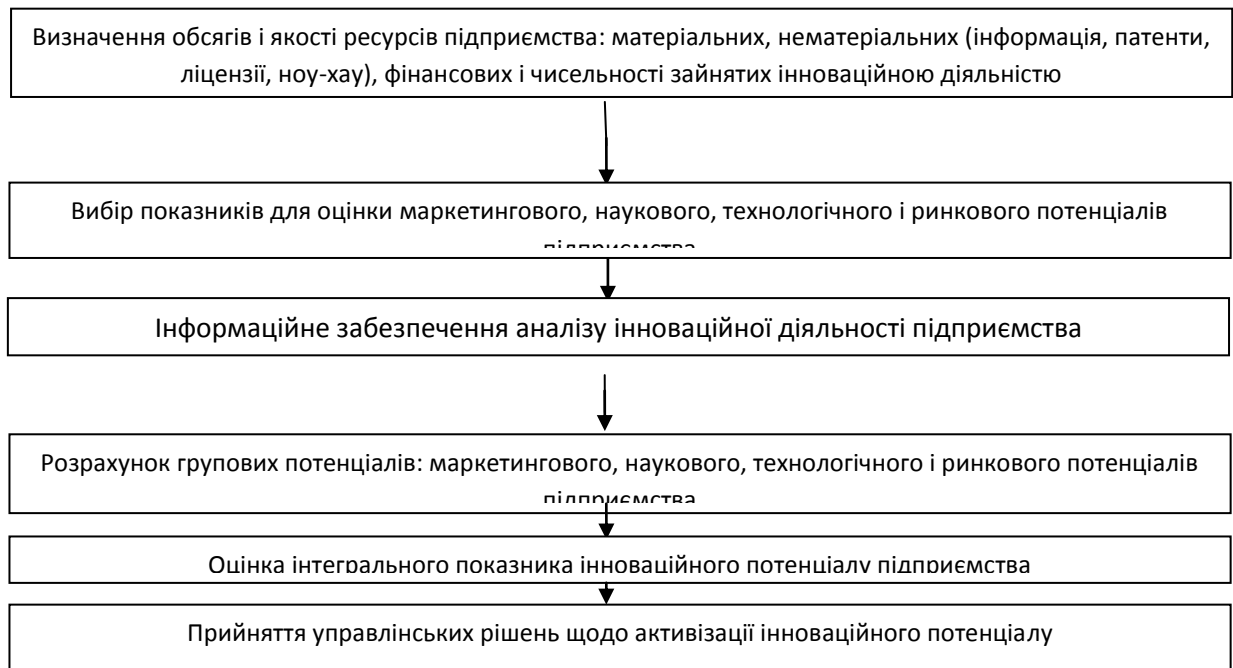


Рис. 1. Схема послідовності оцінки інноваційного потенціалу підприємства (авторська розробка).

Методика аналізу та оцінки інноваційного потенціалу включає [17, с.339-342]:

- 1) функціональну декомпозицію інноваційного потенціалу;
- 2) введення 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, в тому числі різної розмірності;

4) введення поняття динамічної функції інноваційного потенціалу – розрахунок кожного показника проводиться за поточний і попередній рік з поправкою на інфляцію, якщо абсолютний показник має розмірність вартісних одиниць;

5) визначення показників інноваційного потенціалу підприємства за кожною складовою за допомогою функції Ψ_i за формулою:

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

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

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

m – число показників в складі даної складової інноваційного потенціалу;

6) розрахунок інноваційного потенціалу підприємства як суми інноваційних потенціалів всіх його складових за формулою:

$$\Psi = \sum_{i=1}^m S_i \Psi_i; \sum_{i=1}^m S_i = 1, \quad (2)$$

де S_i – ваговий коефіцієнт i -ої складової інноваційного потенціалу, визначений експертним методом;

m – число складових інноваційного потенціалу підприємства.

За кожною складовою визначаються основні показники, які можуть включати одну або декілька характеристик. В таблиці 2 представлена авторська методика оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

Таблиця 2

Методика розрахунку показників інноваційного потенціалу підприємства*

| Показники | Формула для розрахунку | Рекомендоване значення |
|---|--|--|
| <i>Маркетинговий потенціал</i> | | |
| Коефіцієнт витрат на маркетингові дослідження | $K_{мд} = B_{мд} / B_з$ де $B_{мд}$ – обсяг витрат на маркетингові дослідження, 326р.326; $B_з$ – загальна сума витрат виробництва, 326р.326.. | Виконання бюджету маркетингу |
| Коефіцієнт витрат на інформатизацію | $K_{ин} = B_{ин} / B_з$ де $B_{ин}$ – обсяг витрат на інформатизацію, 326р.326; $B_з$ – загальна сума витрат виробництва, 326р.326. | Виконання умови доступності, достатності, достовірності інформації |
| <i>Науковий потенціал</i> | | |
| Коефіцієнт наукомісткості виробництва | $K_n = B_n / B_з$ де B_n – обсяг витрат на наукову діяльність; $B_з$ – загальна сума витрат виробництва. | Більше 3,5% |
| Чисельність науково-технічних кадрів у загальній кількості зайнятих | $K_{нр} = Ч_{НДДКР} / Ч_n$ де $Ч_{НДДКР}$ – число зайнятих у сфері НДР та ДКР, 326р.326.; $Ч_n$ – середня чисельність працівників підприємства, 326р.326. | Не менше як 15% |
| Коефіцієнт забезпеченості | $K_{ив} = B_i / A_n$ де B_i – вартість нематеріальних активів, грн; A_n – | Не менше 5% |

| | | |
|---|--|---|
| інтелектуальною власністю | величина необоротних активів, 327р.327. | |
| Коефіцієнт використання власних розробок | $K_{в.р} = N_{в.вл} / N_{заг.вл}$, де $N_{в.вл}$ – кількість впроваджених власних розробок; $N_{заг.вл}$ – загальна кількість власних розробок. | Близький до 1 — високий рівень інноваційної активності. |
| 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. | Близький до 1 — високий рівень інноваційної активності. |
| Коефіцієнт винахідницької активності | $K_{ва} = N_{рп} / Ч_{НДДКР}$, де $N_{рп}$ – кількість раціоналізаторських пропозицій, од.; $Ч_{НДДКР}$ – число зайнятих у сфері НДР та ДКР, 327р.327. | Вище або на рівні середньогалузевого значення |
| Частка унікального обладнання. | $K_{уо} = O_{уо} / O_{вп}$, де $O_{дп}$ – вартість унікального обладнання дослідно-приладного призначення, 327р.327.; $O_{вп}$ — вартість обладнання виробничого призначення, 327р.327. | Не менше 20% |
| <i>Технологічний потенціал</i> | | |
| Коефіцієнт оновлення технології | $K_{он.тп} = N_{н.тп} / N_{заг.тп}$, де $N_{н.тп}$ – кількість впроваджених нових технологічних процесів; $N_{заг.тп}$ – загальна кількість технологічних процесів | Близький до 1 — високий рівень інноваційної активності. |
| Коефіцієнт оновлення видів продукції | $K_{он.пр} = N_{н.пр} / N_{заг.пр}$, де $N_{н.тп}$ – кількість впроваджених нових видів продукції, од.; $N_{заг.пр}$ – загальна кількість видів продукції, од. | Близький до 1 — високий рівень інноваційної активності. |
| Коефіцієнт освоєння нової техніки | $K_{от} = O\Phi_n / O\Phi_{ср}$, де $O\Phi_n$ – вартість введених основних фондів, грн.; $O\Phi_{ср}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн. | Зростання порівняно 3 попереднім періодом |
| Співвідношення інновацій-продуктів та інновацій-процесів | $K_{ін} = B_{пр} / B_{процес}$, де $B_{пр}$ – обсяг витрат на інновації-продукти, грн; $B_{процес}$ – обсяг витрат на інновації-процеси, грн. | Не менше ніж 2:1 |
| Коефіцієнт витрат на інноваційну діяльність | $K_{ін} = B_n / B_z$, де B_n – обсяг витрат на інноваційну діяльність; B_z – загальна сума витрат виробництва. | Зростання порівняно 3 попереднім періодом |
| Коефіцієнт освітнього рівня | $K_{ор} = Ч_{всоР} / Ч_n$, де $Ч_{всо}$ – число осіб з вищою або середньою спеціальною освітою згідно профілю підприємства; $Ч_n$ – середня чисельність працівників підприємства, чол. | Вище або на рівні середньогалузевого значення |
| Коефіцієнт оновлення знань | $K_{оз} = Ч_{пк,н} / Ч_n$, де $Ч_{пк,н}$ – число працівників, що пройшли підвищення кваліфікації чи перепідготовку протягом останніх 3-5 років; $Ч_n$ – середня чисельність працівників підприємства, чол. | Вище або на рівні середньогалузевого значення |
| <i>Ринковий потенціал</i> | | |
| Коефіцієнт оновлення продукції | $K_{он.пр} = Q_n / Q_{заг}$, де Q_n – обсяг випуску інноваційної продукції; $Q_{заг}$ — загальний обсяг випуску продукції. | Не менше 5% |
| Частка принципово нової продукції у загальному обсязі виробництва | $K_{прп} = Q_{прп} / Q_{заг}$, де Q_n – обсяг випуску принципово нової продукції; $Q_{заг}$ — загальний обсяг випуску продукції. | Не менше 10% |
| Експортоспроможність продукції | $K_{ек.пр} = Q_{ек} / Q_{заг}$, де $Q_{ек}$ – обсяг випуску інноваційної продукції, що знаходить збут за кордоном, грн. | Зростання |
| Частка конкурентоспроможної продукції підприємства | $P_{ксп} = ((Q_{заг} - Q_{скл}) / Q_{заг})$, де $Q_{скл}$ – продукція, що наднормовано лежить на складах | Зростання |

*власна розробка

Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір тієї або іншої стратегії інноваційного розвитку. Так, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси. То воно

може піти шляхом стратегії лідера, розробляючи й впроваджуючи принципово нові чи базові інновації. Якщо інноваційні можливості обмежені, то доцільно їх нарощувати й обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшувальні технології. В основі процесу вибору повинна лежати система управління інноваційною діяльністю, що покликана бути основним фактором розвитку підприємства. Таким чином, необхідно створювати ефективну, цілісну систему управління інноваційною діяльністю у рамках підприємства.

Колектив російських вчених Г. Смірнова, М. Тітова, Є. Мазур, Я. Смірнов [11] визначає цільові показники оцінки інновацій, котрі характеризують ступінь оновлення факторів виробництва та виготовленої продукції, відображають ріст конкурентоспроможності виробництва в цілому, прискорення процесу виробництва та відносну економію ресурсів. До них належать: показники використання матеріалів та сировини на одиницю продукції, показники продуктивності праці та їх зміна при переході від стадії розробки та впровадження до стадії освоєння в процесі виробництва, показники зарплатомісткості продукції за стадіями життєвого циклу, показники використання оборотних коштів, показники оновлення та використання основних фондів.

Автори [11] рекомендують розглядати систему показників інноваційного потенціалу за функціями управління:

- з виробництва: рентабельність продукції (за видами), співвідношення планових та фактичних витрат на виробництво, співвідношення змінних витрат за планом і фактично, дотримання графіка виробничого процесу, початкова сума і частка постійних витрат у вартості одиниці продукції;

- із закупівель: доступність факторів виробництва, обсяг закупівель згідно графіку, витрати на одиницю закупівель, розмір прибутку відносно витрат на закупівлі, відсутність претензій за закупівлями, якість придбаних ресурсів, їх відповідність міжнародним стандартам, забезпечення ознак новизни готового виробу;

- з маркетингу: сума прибутку по відношенню до комерційних витрат, частка ринку, контрольована фірмою, характеристика сегментів ринку за новими товарами (динамічність, прибутковість, масштаб, термін освоєння);

- з фінансів: сума чистого прибутку в розпорядженні фірми, чистий прибуток на гривню обсягу продажів, чистий прибуток по відношенню витрат на виробництво, чистий прибуток відносно суми інвестованого капіталу, чистий прибуток на одиницю товару, чистий прибуток на гривню активів, оборотність капіталу, оборотність активів, оборотність поточних активів, оборотність дебіторської заборгованості, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт покриття, сума власних оборотних коштів, коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами, інші показники фінансового стану;

- зі збуту: обсяг продажу, що припадає на одного працівника служби збуту, прибуток на гривню комерційних витрат, прибуток на гривню витрат на рекламу, темпи росту обсягу продажу за ринками збуту, точка беззбитковості обсягу продажу, обсяг продажу за попередніми замовленнями, обсяг цільового продажу.

Відповідно розраховуються вказані показники, порівнюється фактичне їх значення із запланованим, виявляються причини відхилення. На основі виявлених причин розробляються заходи з їх усунення, що є важливим управлінським завданням.

Для виявлення місця неузгодженості в досягненні цільових показників інноваційного потенціалу має бути дана експертна оцінка основних підрозділів та оцінка можливості реалізувати інновації власним персоналом.

У роботах З.П. Румянцевої та Н.В. Краснокутської [12, 13] пропонується блокова схема оцінки інноваційного потенціалу за структурними елементами організації:

- продуктивний блок – напрямки діяльності фірми та її результати у вигляді продуктів і послуг;

– функціональний блок (блок виробничих функцій) – операції перетворення ресурсів, організаційних і управлінських, в продукти і послуги в процесі трудової діяльності працівників підприємства на всіх стадіях життєвого циклу виробів;

– ресурсний блок – комплекс матеріально-технічних, трудових, інформаційних та фінансових ресурсів підприємства;

– організаційний блок – організаційна структура, технологія процесів за всіма функціями і продуктами, організаційна культура;

– блок управління – загальне керівництво організацією, система і стиль керівництва.

Оцінка інноваційного потенціалу проводиться за схемою: ресурс (P) – функція (Φ) – проект (Π). Під проектом або програмою мається на увазі випуск і реалізація нового продукту (послуги), напрям діяльності.

Завдання оцінки інноваційного потенціалу може розглядатись у різних площинах:

1) часткова оцінка готовності організації до реалізації одного нового проекту;

2) інтегральна оцінка поточного стану організації відносно всіх або групи проектів, що вже реалізуються.

Стан інтегрального інноваційного потенціалу (Π) визначається станом сукупності потенціалів проектів: $\Pi = (\Pi_1, \Pi_2, K, \Pi_n)$. Стан потенціалу кожного проекту залежить від стану виконання за обсягом, якістю, своєчасністю та економічністю всіх виробничих і управлінських функцій: $\Pi_1 = (\Phi_{1i}, \Phi_{2i}, K, \Phi_m)$. Стан кожної функції залежить від стану всіх необхідних ресурсів з урахуванням значимості компонентів: $\Phi_1 = (P_{1j}, P_{2j}, K, P_{kj})$.

Така схема оцінки, коли кожний з блоків розбивається на певну кількість компонентів, досить ґрунтовна, оскільки дає можливість охопити всі процеси на підприємстві. Однак при розширеному аналізі ускладнюється кількісна оцінка потенціалу, що змушує в більшості випадків користуватися експертними оцінками.

Проте сьогодні при виборі тієї чи іншої стратегії розробки і освоєння нових технологій недостатньо обмежуватися оцінкою та врахуванням факторів лише інноваційної сфери. В наш час такий підхід починає відживати себе. Причиною цього є різке скорочення терміну життя інновацій, що викликає підвищення інтенсивності появи на ринку все нових і нових товарів та послуг. Практично щоденне оновлення асортиментних рядів на окремих товарних ринках приводить до того, що інноваційні товари, або сьогоднішні новинки, завтра такими вже не будуть. На їх зміну приходять інші інновації. У виробництві за таких умов нові технології дуже швидко стають поточними або навіть застарілими. Тому сьогодні при розробці стратегій інноваційного розвитку та визначенні інноваційного потенціалу підприємства треба оцінювати не лише можливості інноваційної сфери, але й аналізувати достатність ресурсів для поточного виробництва інновацій. Мова, перш за все, йде про проблему одночасного фінансово-економічного забезпечення виробництва нещодавно створених інновацій, або існуючих продуктів, та розвитку нових [15, с.54].

Яковлева Н.Г. [17] звертає увагу на визначення ефективності використання інноваційного потенціалу. Адже саме зростання ефективності, отримання більшого результату за менших витрат характеризує прогресивний розвиток підприємства.

Оскільки узагальнюючим показником діяльності підприємства є прибуток, а узагальнюючим показником ефективності використання всього майна і коштів підприємства – рентабельність активів, до оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства, на її думку, слід підходити з погляду забезпечення зростання узагальнюючого результату діяльності підприємства, тобто прибутку. Отже, доцільно розраховувати показник рентабельності інноваційного потенціалу як відношення прибутку підприємства від звичайної діяльності до оподаткування ($\Pi_{p. зв.}$) до розміру наявного інноваційного потенціалу (O_{in}):

$$P_{in} = \Pi_{p. зв.} / I_n \quad (3)$$

У чисельнику показника пропонується використовувати не чистий прибуток, а прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, оскільки надання пільг з оподаткування прибутку багатьом українським підприємствам призводить до неможливого порівняння показників, які працюють у різних режимах оподаткування.

Для розрахунку знаменника показника, тобто визначення розміру наявного у підприємства інноваційного потенціалу, треба дати вартісну оцінку основним складовим інноваційного потенціалу підприємства. В межах ресурсного підходу такими складовими є основний капітал, який здатний до продукування інновацій, інтелектуальний, людський капітал і фінансовий капітал, що забезпечує самофінансування розвитку підприємства.

Саме показник рентабельності інноваційного потенціалу показує, що про підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу можна говорити лише за умови випереджаючих темпів зростання прибутку порівняно зі збільшенням інноваційного потенціалу [17, с.43].

На сучасному етапі управління підприємством, по суті, зводиться до управління його інноваційним потенціалом. Підприємство може розвиватися інноваційним шляхом тільки при 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. 3) [6, с.111].

Таблиця 3

Управлінські дії з активізації інноваційного потенціалу підприємства

| Рекомендації | Заходи | Результати |
|--|--|---|
| Освоєння нових технологій | Впровадження прогресивних технологій | Випуск нової продукції, скорочення термінів та витрат на розробку нової техніки |
| Покращення стану обладнання | Здійснення технічного переоснащення підприємства | Збільшення обсягів виготовлення продукції, підвищення її якості, зниження собівартості |
| 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 |
| Диверсифікація розробок та виробництва | Виробництво нової продукції та модифікація продукції, що випускається | Збільшення власних оборотних засобів |
| 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 сприйнятливості 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 |

Висновки. Таким чином, підсумовуючи результати аналізу існуючих методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу, можна зробити такі висновки:

– складність і багатогранність категорії інноваційного потенціалу проявляється в тому, що складові елементи інноваційного потенціалу оцінюються різнорідними кількісними та якісними параметрами, що потребує спеціальних методів зведення їх в єдину систему;

– часто показники складно вимірювати, переважають суб'єктивні якісні оцінки;

– для того, щоб отримати первинну інформацію для розрахунку низки показників, недостатньо статистичної інформації, яку надають підприємства державної статистичної звітності, тому необхідно проводити спеціальні обстеження;

– оцінюванню ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства приділяється недостатня увага, необхідно продовжити дослідження в напрямі розробки відповідних показників.

Ефективність інноваційної діяльності підприємства залежить від інноваційного потенціалу підприємства, який на сьогодні є обов'язковою умовою конкурентоспроможності підприємства, і повинен розглядатись як система взаємопов'язаних складових елементів і ресурсів, які відповідають умові забезпечення постійної ефективної інноваційної діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Управление инновациями: В 3 кн. Кн.1. Основы организации инновационных процессов: Учеб. пособие / А.А. Харин, И.Л. Коленский; Под ред. Ю.В. Шленова. – М.: Высшая школа, 2003. – 252с.
2. Поляков С.Г. Формирование инновационной стратегии развития организации с помощью метода Innov. Scorecard / С.Г. Поляков, Н.М. Степнов, А.В. Федоров / Инновации. – 2003. – №10 (67). – С.46–51.
3. Трифилова А.А. Оценка инновационной активности предприятия / А.А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 10 (67). – С.51–55.
4. Ганієва А.Р. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.Р. Ганієва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. - № 5(36). – С. 45 – 51.
5. Овечкіна О.А. Огляд методів оцінки рівня інноваційного потенціалу економічних суб'єктів / О.А. Овечкіна, К.В. Иванова // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – № 4. – С. 130 – 139.
6. Лященко О.В. Проблеми оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства / О.В. Лященко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2(20). – С. 176–180.
7. Шипуліна Ю.С. Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю.С. Шипуліна // Механізм регулювання економіки. – 2008. – №3. – Т.1. – С.58–63.
8. Карюк В.І. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств / В.І. Карюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №5(131). – С.176–182.
9. Кавурко Т.В. Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства / Т.В. Кавурко // Держава та регіони: Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 101–105.
10. Калініченко Л.Л. Кількісна оцінка інноваційного потенціалу підприємств / Л.Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 107–112.
11. Лощина Л.В. Комплексна оцінка інноваційного потенціалу підприємства: теоретико-методичні підходи / Л.В. Лощина, В.М. Мілашенко // Вісник ДДМА. – 2008. – № 3(13). – С. 163–167.
12. Собко О.М. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств: Автореферат / О.М. Собко – Тернопіль: ТАНГ, 2002. – 20с.
13. Длугопольський О. Інноваційна діяльність як невід'ємна складова по-літики структурних перетворень в індустріальному виробництві: світовий досвід та українська специфіка / О. Длугопольський // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – № 6. – С.75–79.
14. Максимов Ю., Митяков С., Митякова О. Методика оценок инновационного потенциала учебно-научно-инновационного комплекса многопрофильного технического университета / Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова / Инновации. – 2004. – № 2 (69). – С.46–53.
15. Смирнова Г.А. Инновационный потенциал предприятий, его оценка и методы реализации / Г.А. Смирнова, М.Н. Титова, Е.П. Мазур, Я.В. Смирнов // Инновации. – 2001. – № 7 (44). – С.49–51.
16. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504с.
17. Управление организацией: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцева, Н.А. Саломатина. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 669с.
18. Трифилова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия / А.А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 6 (63). – С. 67–72.

19. Яковлева Н.Г. Інноваційний потенціал підприємств і показники його використання / Н.Г. Яковлева // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 5 (36). – С.40–44.
20. Рудь Н.Т. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посібн. / Н.Т.Рудь. – Луцьк: РВВ ЛДТУ, 2007. – 476с.
21. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник // Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенко. – К.: ВД “Професіонал”, 2004. – 960с.
22. Рудь Н. Т. Оцінка ефективності технологічних інновацій / Н.Т.Рудь. // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – Вип. 2. – С. 48–57.
23. Шемякина Т.Ю. Многофакторная оценка рисков инновационного проекта / Т.Ю. Шемякина // Управление риском. – 2006. – №1. – С. 34-40.
24. Яковлев А.І. Оцінка ефективності нововведень при імовірному характері економічних процесів / А.І. Яковлев // Фінанси України. – 1999. – №7. – С. 10-21.