

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Левченко Ю.Г. доцент кафедри прикладної економіки НУХТ

Вступ. Успішне функціонування промислового підприємства в конкурентному середовищі все більше залежить від активності його інноваційної діяльності. В свою чергу, ефективність інноваційної діяльності промислового підприємства значною мірою зумовлена величиною його інноваційного потенціалу. Саме інноваційний потенціал виступає комплексною характеристикою спроможності промислового підприємства до інноваційної діяльності. Він є джерелом інновацій та основою розробки стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства.

Саме тому в наш час вивченню проблем, пов'язаних з формуванням та ефективним використанням інноваційного потенціалу підприємства приділяється суттєва увага. Вагомий внесок у дослідження цих проблем внесли такі відомі українські та зарубіжні вчені як: І. Балабанов, І. Бойко, В. Верба, О. Волков, Л. Гохберг, І. Дежина, В. Калишенко, Д. Кокурін, О. Коробейников, Н. Краснокутська, Л. Мартюшева, І. Новиков, В. Чабан, Л. Федулова та ін.

Поряд із цим слід зауважити, що більшість досліджень, що описують дану проблему, здебільшого носять суперечливий характер. Про це свідчить відсутність загальноприйнятого трактування категорії «інноваційний потенціал», а також відсутність єдиного підходу щодо визначення показників ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства, його складу та структури.

Постановка проблеми. Величина інноваційного потенціалу підприємства визначає його здатність до здійснення інноваційної діяльності. Він формує можливості для виконання інноваційної програми розвитку підприємства та забезпечує процес реалізації інноваційної стратегії.

Отже, завданням даної статті є теоретичне дослідження категорійного апарату інноваційного потенціалу, на основі аналізу існуючих у вітчизняній і зарубіжній літературі наукових підходів.

Результати. Перш ніж визначити поняття «інноваційний потенціал», необхідно зупинитися на ключовому слові «потенціал», яке виникло від латинського слова «Potentia», що буквально означає «сила». Більш широке тлумачення даного поняття означає можливості, наявність сили, запаси, засоби, які можуть бути використані або внутрішні можливості, ресурси, спрямовані на досягнення результату. Отже, узагальнено під потенціалом підприємства прийнято розуміти здатність господарюючого суб'єкта найбільш ефективно реалізовувати те або інше функціональне завдання при максимальному використанні наявних економічних ресурсів.

У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні лише окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлені специфічні визначення, які мало співвідносяться між собою.

Балабанов І.Т. у своїй праці «інноваційний менеджмент» зазначає, що інноваційний потенціал – це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [1]. Таким чином, інноваційний потенціал, на його думку, можна розглядати як статичну величину, простий набір ресурсів, що не відповідає ознакам інновативності. До того ж, навіть наявність усіх необхідних ресурсів не гарантує інноваційного розвитку, значить, крім сукупності активів, інноваційний потенціал повинен мати внутрішню рушійну силу, яка б забезпечувала спрямування ресурсів на результативний інноваційний розвиток.

Верба В.А. та Новиков І.В визначають інноваційний потенціал як сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку, і чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання таких ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому [2]. У такому трактуванні позитивним є акцент на необхідних умовах приведення ресурсів до інноваційного розвитку, хоча не деталізується, які це умови, тому таке визначення потребує уточнення, оскільки інноваційний потенціал має відмінні від інших видових проявів потенціалу особливості.

Федулова Л.І. вважає, що інноваційний потенціал – це міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін [3]. Таке визначення є цікавим із позиції нетрадиційного підходу до визначення потенціалу, оскільки немає категоричної позиції: потенціал це ресурси чи можливості. Але воно є вузькозастосовуваним, оскільки передбачає не загальну оцінку потенціалу, а лише його відповідність конкретному проекту.

Кокурін Д.І. у своїй праці «Інноваційна діяльність» наголошує, що інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів [4]. Але таке визначення містить неточність, оскільки не тільки інноваційний потенціал містить приховані можливості. Так, Краснокутська Н.І. виділяє прихований і наявний потенціал в економічному потенціалі [5]. Тому наведене трактування також потребує уточнення.

Чабан В.Г. характеризує інноваційний потенціал підприємства як наявні та приховані можливості залучення та використання ресурсів, спрямованих на сприйняття, впровадження нововведень, які можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів [6]. Таке визначення акцентує увагу на тому, що інноваційний потенціал є тим підґрунтям, на підставі якого розробляються, впроваджуються на підприємстві нововведення, які надалі зможуть задовольнити потреби суб'єктів господарювання. Але економічні цілі суб'єктів господарювання не завжди є інноваційними. Тому, на нашу думку, визначаючи інноваційний потенціал необхідно обов'язково акцентувати увагу на результаті інновацій, обмежуючи розвиток „псевдоінновацій”.

Мартюшевої Л.С. та Калишенко В.О., відзначають, що в наукових публікаціях категорія інноваційний потенціал вживається часто, але однозначне трактування відсутнє. У багатьох дослідженнях автори концентрують увагу на вивченні окремих сторін потенціалу, іноді поняття „інноваційний потенціал” ототожнюється з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом. Вони пропонують своє визначення категорії інноваційний потенціал

як сукупності організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства [7]. Таке визначення потребує уточнення в контексті наголосу на організаційній та інтелектуальній складовій, оскільки розглядати їх як ресурси або фактори недостатньо. Вони є тими рушійними силами, що забезпечують процес трансформації ресурсів і прихованих можливостей в інноваційну діяльність, результатом якої і повинно бути задоволення нових потреб суспільства за умови дифузії інновацій.

Отже, аналіз поняття «інноваційний потенціал» виявляє широкий спектр підходів до його визначення, але проаналізувавши їх можна виділити основні:

Перший підхід полягає у зосередженні на вивченні окремих аспектів інноваційного потенціалу, прибічники якого М.В. Бендіков, І.В. Бойко, Ф.Ф. Глісін наводяться його специфічні визначення, які слабо співвідносяться між собою і часто ототожнюються з поняттям наукового, інтелектуального, творчого і науково-технічного потенціалів. Такий підхід, є необґрунтованим і потребує коригування з урахуванням специфіки і особливостей розвитку інноваційних процесів.

Другий підхід – ресурсний. Його представники: О.А. Гиренко-Коцуба, О.П. Коробейников, І.А. Коршунов. У цьому випадку інноваційний потенціал розглядається як впорядкована сукупність ресурсів, що забезпечує здійснення інноваційної діяльності суб'єктом ринку. Підхід до розгляду потенціалу лише як сукупності ресурсів є обмеженим. Використання ресурсів завжди є цілеспрямованим і певним чином організованим для реалізації потреб суспільства й суб'єктів господарювання. До інноваційного потенціалу також має належати поняття, яке характеризує внутрішню можливість самого інноваційного середовища, у якому перебуває підприємство, здійснювати цілеспрямовану діяльність із залучення конкретних господарських ресурсів, з їхньої раціональної переробки для формування інноваційного продукту. Слід враховувати й зовнішні економічні фактори, що впливають на інноваційний потенціал, такі, як державна інноваційна політика, політика кредитних установ, конкурентні стратегії

споживачів, постачальників, фінансових посередників, зміни у вподобаннях споживачів тощо. Разом з тим використання ресурсного підходу має свої позитивні сторони, оскільки він дозволяє дати оцінку поточної ситуації розвитку інноваційних процесів (виділити сильні та слабкі сторони).

Третій підхід тісно пов'язаний з ресурсними характеристиками потенціалу і являє собою сукупність можливостей використання продуктивної сили ресурсу (представники: Л.М. Гохберг, І. Дежина, О.Н. Лосєва). Тобто з точки зору змістовної функції тут ідеться про використані і невикористані (приховані) ресурсні можливості, які може бути задіяно для досягнення кінцевих цілей економічних суб'єктів. З точки зору структурної характеристики, інноваційний потенціал – це сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових та інших можливостей, що забезпечують сприйняття і реалізацію нововведень, тобто отримання інновацій.

Четвертий підхід (представники: А.І. Миколаєв, Г.В. Остапкович, Д.І. Симаков). У ньому акумулюються вищерозглянуті позиції, а інноваційний потенціал розглядається як ступінь здатності і готовності економічного суб'єкта здійснювати інноваційну діяльність. При цьому під здатністю розуміється наявність і збалансованість структури компонентів потенціалу, а під готовністю – достатність рівня розвитку потенціалу для формування інноваційної активної економіки.

Для того, щоб уточнити значення цієї категорії на сучасному етапі розвитку світової економіки, розглянемо необхідні ресурсні складові інноваційного потенціалу. Враховуючи, наведені вище підходи до трактування «інноваційного потенціалу підприємства» можна виділити наступні елементи, що формують його структуру:

- управлінський блок – загальне керівництво підприємством, система управління і стиль управління;
- ресурсний блок – комплекс матеріально-технічних, інформаційних фінансових, трудових ресурсів;
- організаційних блок – організаційна структура, технологія процесів за всіма функціями та проектами, організаційна культура;

– функціональний блок – оператор перетворення ресурсів і управління в продукти та послуги в процесі трудової діяльності працівників підприємства.

– можливості, які має підприємство для здійснення інноваційної діяльності (тобто можливості використання тих чи інших ресурсів підприємства в інноваційній діяльності): технічний стан обладнання, започаткування науково-технічних розробок, організація виробництва, випуск дослідної партії, участь у виставках, реалізація продукції, пошук можливостей постановки продукції на виробництво, відповідність структури організації потребам її інноваційної діяльності, враховуючи інформаційне забезпечення, сертифікація продукції, вивчення ринку (маркетинг), пошук інвесторів, інформаційне забезпечення інноваційних розробок, експертиза проектів, вирішення питань щодо захисту інтелектуальної власності в Україні, патентний пошук і патентування за кордоном.

– зовнішні фактори інноваційного потенціалу – (ті умови, які підприємці, як правило, не в змозі змінити, але повинні їх прогнозувати та враховувати, бо вони істотно впливають на стан справ): попит на продукцію внутрішнім ринком, податки, відносини з великими підприємствами і замовниками, поставки матеріалів і комплектуючих, фінансування, кредититування, стандартизація і сертифікація, наявність державного замовлення, авторське супроводження проектів, потреба закордонного ринку, захист інтелектуальної власності, ринок патентів і послуг, діяльність інноваційної інфраструктури за межами підприємства, страхування ризиків.

До управлінського блоку включено такі складові: управління персоналом, управління знаннями працівників та управління інтелектуальним капіталом. Під «управлінням» розуміється, чи ефективно здійснюється свідомий цілеспрямований вплив з боку керівництва на персонал з метою спрямувати його дії у потрібному напрямку та отримати бажані результати. Ефективне управління персоналом стимулює появу нових знань, які в свою чергу перетворюються в інтелектуальний капітал.

Ресурсний блок інноваційного потенціалу підприємства є свого роду основою для його формування. Головним принципом його виділення є їх функціональна роль в інноваційному процесі. Цей блок включає у себе матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські ресурси, які в свою чергу теж поділяються на частини, існуючі в безпосередньому зв'язку та

взаємозалежності. Кожна зі складових відіграє важливу роль, впливаючи на якісну та кількісну оцінку інноваційного потенціалу.

Матеріально-технічні ресурси – це засоби та предмети праці, які розподіляються на три елементи: 1) сировина, матеріали, паливо та енергія, комплектуючі; 2) площі та робочі місця; 3) устаткування та інструменти. Кожна складова має своє навантаження. Маючи сировину, але не маючи робочих місць та устаткування, не можливо створити продукт і навпаки. Вони визначають техніко-технологічну базу потенціалу, що в подальшому буде впливати на масштаби і темпи інноваційної діяльності. У свою чергу, самі вони формуються в галузях, що виготовляють засоби виробництва, які шляхом застосування нових технологій закладають у них потенційні можливості, реалізовані чи нереалізовані згодом.

Інформаційні ресурси – це накопичення знань, що формують інформацію, тому наявність та їх використання є необхідними для підприємства (бази знань, моделі, алгоритми, програми, проекти і т. д.). Цей вид ресурсів, на відміну від інших, практично невичерпний. З розвитком суспільства і активізацією використання знань, запаси інформаційного ресурсу не зменшуються, а, навпаки, збільшуються. При цьому цей вид ресурсів не самостійний і сам по собі має лише потенційне значення, тільки об'єднавшись з іншими ресурсами – досвідом, працею, кваліфікацією, технікою, технологією, енергією, сировиною – він виявляється рушійною силою інноваційного потенціалу.

Фінансові ресурси входять до складу ресурсної складової інноваційного потенціалу як органічна єдність наявних ресурсів і невикористаних можливостей їх альтернативного вкладення – це різноманітні кошти, необхідні для виконання інноваційних процесів (власні, кредитні, бюджетні, інвестиційні). Таким чином, вони характеризуються тією сукупністю джерел і запасів фінансових можливостей, що є в наявності, і можуть бути використані для реалізації конкретних цілей і завдань. При цьому обсяг фінансових ресурсів відображає фінансову міць, здатність системи брати участь у створенні матеріальних благ і наданні послуг. Однак, крім забезпечувальної функції, що є, фінансові ресурси виконують і страхувальну функцію, безпосередньо дублюючи, а також вимірюючи в грошових одиницях матеріально-технічні, інформаційні, людські та інші ресурси, що входять

до складу інноваційного потенціалу. Таким чином, значення цього ресурсу неоднозначне. З одного боку, у силу своєї обмеженості він змушує шукати більш економний варіант, виходити з того, що є, інтенсифікувати використання наявних факторів, тобто надає руху всій системі. З іншого боку – його лімітований характер може загальмувати, погасити формування і реалізацію самого інноваційного потенціалу. Проте одне залишається безсумнівним – цей вид ресурсів безпосереднім чином (якісно і кількісно) впливає на інноваційний потенціал.

Нематеріальні ресурси складаються з інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності. *Інтелектуальна власність* – це власність на інтелектуальний продукт, який входить до складу об'єктів авторського та винахідницького права. *Інтелектуальний капітал* – це капітал, який втілений у людей у вигляді їх освіти, кваліфікації, знань та досвіду.

Але просто наявність матеріально-технічних, інформаційних, фінансових, нематеріальних ресурсів не є запорукою формування інноваційного потенціалу і тим більше його розвитку та реалізації. Для достатнього формування і розвитку інноваційного потенціалу необхідна ще одна рушійна сила – трудові ресурси (*людський ресурс, капітал*) – наявність персоналу відповідних професій та кваліфікацій, які розподілені на професійну кваліфікацію та рівень знань. *Професійна кваліфікація* характеризує ступінь засвоєння професії, а *рівень знань* – це здатність генерувати ідеї у межах своєї професії. Цей ресурс не просто виконує забезпечувальну функцію, (як усі попередні), а є головною *креативною силою*, тому що все народжується саме в головах людей. Слід зазначити, що вказаний компонент – це не власне живі люди і не знання самі по собі (хоча на сьогодні останні з основної умови розвитку виробництва перетворилися в його головний і неодмінний фактор, перейшовши в якісно новий стан). Це сукупність проінвестованих, суспільно доцільних, виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, що їй належать, не віддільні від неї і практично використовуються в повсякденному житті.

Організаційний блок є складовою частиною управління. Сутність його полягає в координації дій окремих елементів системи, а метою є досягнення взаємовідповідності функціонування її частин. До цього блоку включено

організаційну структуру, технологію процесів за всіма функціями та проектами та корпоративну культуру. *Організаційна структура* – розподіл підприємства на підрозділи з метою упорядкування управління, налагодження взаємодії ланцюгів, встановлення підпорядкованості та відповідальності. *Технологія процесів* на підприємстві розподіляється на прогресивність технологій, а також рівень автоматизації. *Корпоративна культура* – це спосіб дій, характерних для підприємства. Вона включає в себе комунікативну систему та мову спілкування, традиції, досвід та впевненість у можливостях підприємства, трудову етику та мотивацію. Корпоративна культура є на кожному підприємстві, вона формується самостійно у процесі спілкування працівників і потребує подальшого вдосконалення в залежності від завдань підприємства.

Функціональний блок – це розробка та апробація зразків, безпосередньо виробництво продукції, збут та подальший сервіс. Даний блок можна розподілити на чотири головні складові: НДДКР, дослідно-експериментальні та випробувальні роботи; виробництво головне та допоміжне; маркетинг та збут (продаж); сервісні роботи для споживачів.

Висновки. Проаналізувавши всі вище зазначені підходи до визначення інноваційного потенціалу підприємства, його структуру можемо стверджувати, що інноваційний потенціал підприємства – це органічне поєднання наявних ресурсів, що характеризують його спроможність до інноваційної діяльності та потенційних можливостей їх використання підприємством необхідних для забезпечення його інноваційного розвитку в умовах ринку.

Таке визначення «інноваційного потенціалу підприємства», враховує два моменти: з одного боку, «інноваційний потенціал підприємства» – це категорія, яка характеризує потенційні можливості до здійснення інноваційної діяльності, з іншого – це наявність ресурсів. Під ресурсами, слід розуміти, трудові (інтелектуальний капітал), нематеріальні (інтелектуальна власність), матеріально-технічні, фінансово-економічні та інформаційні. Під *потенційними можливостями* – сукупність внутрішніх та зовнішніх факторів, що роблять впровадження інноваційних процесів можливим. Самі по собі окремо ресурси не здатні виробити інноваційний продукт. Спроможність підприємства ефективно використовувати

наявні ресурси та потенційні можливості характеризують його здатність та готовність до здійснення інноваційної діяльності.

Використана література:

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер. – 2000. – 432 с.
2. Верба В.А., Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки, № 4, 2003 р. – С. 22.
3. Федулова Л.І. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації / Л.І. Федулова, М.О. Колош // Наукові праці МАУП. – К.: МАУП, 2007. – Вип. 3. – С. 48.
4. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Кокурин Д.И. – М. : Экзамен, 2010. – 575 с.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. Посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Чабан В.Г. Складова інноваційної інфраструктури: венчурний капітал // Фінанси України. – 2004. – №4. – С. 39.
7. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–65.