

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*М. П. Денисенко, доктор економічних наук, професор
Т. М. Янковець, здобувач
Київський національний університет технологій та дизайну*

В сучасних умовах зростаючої конкуренції успіх підприємницької діяльності значною мірою залежить від підвищення інноваційної активності підприємств. Сьогодні без цього неможливо утримуватися в довгостроковій перспективі на ринку та ефективно розвиватися.

Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал (ІП).

Під *інноваційним потенціалом* розуміємо *сукупність ресурсів та можливостей їх використання для створення та/або впровадження і реалізації інновацій, що дозволяє досягти інноваційної (стратегічної) мети підприємства та його ефективного розвитку* [1].

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства слід проводити з метою вибору та реалізації інноваційної стратегії [2].

Сучасні методи оцінки цього показника можна об'єднати у такі підходи: проблемно-орієнтовний, витратний, ринковий (порівняльний), доходний [3-7].

Згідно проблемно-орієнтовного підходу [3,4] забезпечується вибір критеріїв, показників та процедур оцінки ІП відповідно до заздалегідь визначеного кінцевого або проміжного результату інноваційного розвитку підприємства. Показники оцінки групуються залежно від того, до якої складової ІП вони відносяться – до ресурсної чи до процедурної. При цьому використовується досить розширений набір показників, які мають найповніше й чіткіше характеризувати ІП підприємства за всіма аспектами його функціонування. Кожний показник та кожна група показників мають коефіцієнти вагомості. Для визначення вагомості параметрів використовується метод експертних оцінок. Після розрахунку інтегральних показників оцінки ІП згідно проблемно-орієнтованого підходу можливо зробити висновок про відповідність рівнів інноваційних ресурсів та інноваційних процедур та окреслюються шляхи їх узгодженості або вдосконалення з метою розвитку ІП.

Сутність витратного підходу полягає в калькулюванні всіх витрат, пов'язаних з відтворенням складових ІП [5-7].

Ринковий (порівняльний) підхід припускає визначення вартості інноваційного потенціалу підприємства за результатами порівняння його характеристик із характеристиками аналогічних підприємств-конкурентів, угоди купівлі-продажу за якими вже здійснились і відома ціна цих угод.

Доходний підхід – в процесі оцінки основним фактором, що визначає вартість інноваційного потенціалу, виступає дохід, який він здатний генерувати.

Деякі дослідники пропонують проводити оцінку інноваційного потенціалу за двома напрямками: аналіз як внутрішнього стану ІП, так і зовнішніх чинників з урахуванням наявного потенціалу конкурентів [8,9,10].

Серед методів дослідження внутрішнього ІП виділяються статистичний, факторний, метод експертних оцінок. Для оцінки впливу зовнішнього середовища на цей показник підприємства різні автори пропонують використовувати SWOT-аналіз [8,11-13], бенчмаркінг [8].

Перевагою останніх підходів, що розглядалися [8-12], є те що оцінка ІП проводиться з метою стратегічного розвитку підприємства. На наш погляд, саме від визначення інноваційної (стратегічної) мети залежить формування інноваційної стратегії (ми вважаємо, що інноваційна стратегія є основою стратегічного розвитку підприємства (на довготривалу перспективу)), визначення показників оцінки наявного ІП, завдань реалізації інноваційної стратегії та досягнення інноваційних (стратегічних) результатів, за якими можливо зробити висновок про ефективність його використання (здійснення інноваційної діяльності) та можливості його формування (розвитку) в подальшому.

Беручи до уваги переваги та недоліки різних підходів до оцінки ІП, важливо при розробці авторської методики враховувати наступні висновки:

1) при виборі параметрів оцінки доцільно дотримуватись певних вимог:

- доступність первинної інформації для розрахунку показників, прийнятих для оцінки як по підприємству, так і по підприємствах-конкурентах (немає сенсу розглядати підприємство у відриві від зовнішнього середовища);

- обрані показники мають охоплювати всі складові інноваційного потенціалу підприємства (маркетингову; науково-дослідну та дослідно-конструкторську; виробничу; фінансову; організаційну тощо);

- відсутність дублювання показників;

- кількість обраних показників для оцінки не має бути великою, щоб не обтяжувати розрахунки;

2) застосування інтегрального показника дозволяє порівняти інноваційні досягнення підприємства з конкурентами;

3) оцінка інноваційного потенціалу має проводитися з метою вибору інноваційної стратегії, реалізація якої дозволить підприємству розвиватися;

4) за результатами оцінки формулюється висновок про досягнення поставленої інноваційної мети та окреслюються подальші шляхи інноваційного розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Сутність та характеристика інноваційного потенціалу підприємства. Т. М. Янковець // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Збірник наукових праць.– Київ.– 2007. - № 5 (37) (спеціальний випуск).– с. 197-201.

2. Провайдинг інновацій: Підручник / М. П. Денисенко, А. П. Гречан, М. В. Гаман та ін.; за ред. проф. М. П. Денисенка. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 448 с. – с. 118 – 138.
3. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства. В. А. Верба, І. В. Новікова // Проблеми науки. - №3, 2003. – с. 22-31.
4. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства. В. А. Верба, І. В. Новікова // Проблеми науки. №4, 2003. – с. 13-17.
5. Д. И. Кокурин. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2004. – 360 с.
8. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Монографія. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2002. – 316 с.
9. А. В. Гриньов. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. // Проблеми науки. - №12, 2003. – с. 12-17.
10. Гречан А. П. Теоретико-методологічні основи розвитку підприємств легкої промисловості на інноваційних засадах: Монографія. – К.: КНУТД, 2005. – 208 с.
11. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 448 с.
12. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003. – 278 с.
13. Менеджмент організацій: Підручник / За заг. ред. Л. І. Федулової. – К.: Либідь, 2003. – 448 с.