

12. Чернов В. Г. Модели поддержки принятия решений в инвестиционной деятельности на основе аппарата нечетких множеств. — М.: Горячая линия—Телеком, 2007. — 312 с.
13. Dimova L., Sevastjanov P., Sevastjanov D. Fuzzy Capital Budgeting: Investment Project Valuation and Optimization // *Chenstohova Tech. University Proceedings*, 2001.
14. Dimova L., Sevastjanov P., Sevastjanov D. On the Fuzzy Internal Rate of Return // *Chenstohova Tech. University Proceedings*, 2001.
15. Kuchta D. Fuzzy Capital Budgeting // *Fuzzy Sets and Systems*, 111, 2000. — P. 367—385.

Стаття надійшла до редакції 18.12.2007 р.

УДК 338

В. Ю. Вострякова, асист.,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СТРУКТУРІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті надано авторське розуміння інноваційного потенціалу, зроблено спробу визначити його елементний склад та місце в структурі потенціалу підприємства з точки зору розмежування елементів потенціалу підприємства на об'єктні та суб'єктні складові.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: потенціал підприємства, інноваційний потенціал підприємства, склад інноваційного потенціалу.

Перехід суб'єктів господарювання на інноваційний шлях розвитку передбачає наявність певного інноваційного потенціалу як основи цього розвитку. Суб'єкт господарювання може розвиватися інноваційним шляхом тільки володіючи адекватним інноваційним потенціалом, необхідним для реалізації ринкових можливостей.

Існуюча раніше система реалізації науково-технічних, технологічних розробок і винаходів, відома як інститут впровадження, була розрахована на іншу модель господарювання, ніж ринкова економіка. З відмовою від цієї моделі досить часто ліквідувалися або послаблювалися ті структури, без яких неможливе в умовах ринкової економіки повноцінна інноваційна діяльність, зокрема патентні служби. З іншого боку, в необхідній якості не створювалися і не мали розвитку такі інноваційні структури, котрі зв'язані переважно з ринком, наприклад, служба маркетингу. Це призвело до того, що інноваційний потенціал в основному складався стихійно, його структурі був притаманний внутрішній дисбаланс. Таке становище стало гальмом у реалізації вже існуючих розробок і винаходів, вимиванню з структури експорту та з внутрішнього ринку вітчизняної наукоємної продукції [8].

У науковій літературі питаннями розробки інноваційної політики підприємства, визначення економічної сутності управління інноваціями присвячені роботи таких вчених-економістів, як Л. І. Абалкин, І. Т. Балабанов, П. Друкер, П. М. Завлін, Д. І. Кокурін, Б. З. Мільнер, А. Г. Поршнев, А. А. Трифілова, Р. А. Фатхутдінов, К. Фрімен та ін. В Україні створено певний теоретичний фундамент оцінки інноваційного потенціалу та рівня його використання. Дослідженню цього питання присвячені роботи В. А. Верби, І. В. Новикової, С. М. Ілляшенко, Н. С. Краснокутської, Н. Чухрай. Незважаючи на чисельність теоретичних досліджень визначення сутності інноваційного потенціалу проблеми його елементного складу та місця в структурі потенціалу підприємства залишаються фрагментарно дослідженими та потребують подальших наукових пошуків.

Аналіз існуючих теоретичних засад виявляє широкий спектр підходів до визначення сутності категорії «інноваційний потенціал» підприємства. При цьому, час-

тіше всього, виділяються такі підходи: **ресурсний підхід**, у межах якого поняття «інноваційний потенціал» трактується як сукупність різних накопичених ресурсів суб'єкта господарської діяльності, необхідних для здійснення інноваційної діяльності та **функціональний підхід**, при якому інноваційний потенціал розглядається як здатність економічної системи до реалізації можливостей розвитку на основі інновацій або як міру готовності організації виконати завдання, щодо забезпечення досягнення встановленої інноваційної цілі.

Необхідно визначити, що підхід до розгляду інноваційного потенціалу лише як до сукупності ресурсів і можливостей їх використання є недосконалим. Таке уявлення про нього не враховує цільової характеристики даної категорії [4]. Використання ресурсів завжди цілеспрямоване і певним чином організоване для реалізації потреб суб'єктів господарювання (цілями інноваційної діяльності може бути виживання підприємства, збереження долі ринку, експансія на ринок, збільшення прибутку тощо). Такій умові найбільш відповідає визначення ІІ, що надане в роботі [3], — інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та умовозабезпечуючих чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Ознайомившись зі спектром існуючих визначень інноваційного потенціалу підприємства, зробимо спробу надати власне тлумачення цієї складної економічної категорії. Інноваційний потенціал підприємства — це інтегральна характеристика комплексу економічних ресурсів, поточних і майбутніх здатностей та можливостей економічної системи здійснювати цілеспрямовану інноваційну діяльність через трансформацію сукупності ресурсів із врахуванням системи внутрішніх і зовнішніх факторів.

Тобто, інноваційний потенціал підприємства являє собою синергійне сполучення ресурсів, можливостей та компетенцій в інноваційній діяльності суб'єкта господарювання (рис. 1).



Рис. 1. Складові інноваційного потенціалу підприємства

Термін «компетенції підприємства» доцільно визначити у двох площинах [2]: 1) для позначення наявності навичок (знань) у певній сфері діяльності (або компетентність як така); 2) для позначення відповідності вимогам для виконання певного виду робіт або реалізації певного напрямку діяльності (або конгруентність). Тож, компетенції підприємства (організації) — це невід'ємна складова стратегічних активів сучасного підприємства, яка віддзеркалює комплекс колективного знання, досвіду та здібностей підприємства, що в поєднанні з унікальною технологією дозволяє створювати (підтримувати) конкурентні переваги та збільшувати неповторну відмінність підприємства у певному ринковому оточенні. Профіль компетенцій сучасного підприємства складається з п'яти рівнів: 1) окремих індивідуумів (про-

фесійні компетенції); 2) ролей, що виконують члені колективу у групах при здійсненні господарської діяльності (рольові компетенції); 3) здійснення певних функцій у процесі виробництва та реалізації продукції (функціональні компетенції); 4) підприємства як учасника ринкових відносин (стратегічні компетенції); 5) неповторність та відмінність підприємства (ключові компетенції). Професійні та рольові компетенції утворюють рівень особистісних компетенцій; функціональні, стратегічні та ключові компетенції складають рівень компетенцій організації.

Розглядаючи поняття «компетенції» стосовно інноваційного потенціалу, ми розуміємо рівень особистих компетенцій, який включає професійні компетенції людини (базові знання, вміння та здібності особистості) і рольові компетенції як особисті характеристики, що визначають соціальну активність індивідуума у процесі організації та здійснення спільної діяльності людей у групах під час виконання певних виробничих завдань. За висловом О.Ванькової [2], «персонал є ключовим системоутворюючим чинником системи «організація». Усі інші складові цієї системи є нічим іншим, як утілений в матеріальній та інтелектуальній формі досвід знання людей». Персонал господарюючого суб'єкта, саме працівники, їх знання та інноваційна активність стають основною рухомою силою розвитку, тож саме працівники є основним джерелом «здатностей».

Під «можливостями» розуміється, що інноваційний потенціал — це відкрита система, яка взаємодіяє із зовнішнім середовищем, яке також має суттєвий вплив на рівень інноваційного потенціалу. Цей елемент інноваційного потенціалу є найбільш складною ланкою, оскільки ним не можна управляти, а можна лише пристосовуватися до нього. Під «можливостями» розуміється: можливості попиту, стабільність економічного середовища, державної політики, законодавство, що стосується інноваційної сфери та інтелектуальної власності, податкова політика тощо.

Під комплексом економічних ресурсів ми маємо на увазі кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні, фінансові детермінанти.

Такий підхід до визначення інноваційного потенціалу підприємства дає можливість:

перш за все характеризувати інноваційний потенціал як складну категорію, яка включає в себе сукупність «ресурсів», «можливостей» та «компетенцій» економічного суб'єкта для здійснення інноваційної діяльності;

характеризувати інноваційний потенціал як відкриту систему, яка об'єктивно реагує на зміну зовнішнього середовища;

визначити інноваційний потенціал не як статичну показник, а як динамічну категорію.

В широкому розумінні під інноваційним потенціалом підприємства слід розуміти відносини, які виникають на мікрорівні між робітниками з приводу досягнення базових цілей підприємства, що закладені в стратегії розвитку, за умови наявності інноваційних можливостей, які створюються за рахунок інших компонентів потенціалу.

Для визначення місця та ролі інноваційного потенціалу в загальній структурі потенціалу підприємства перш за все розглянемо структуру потенціалу підприємства з точки зору розмежування елементів потенціалу підприємства на об'єктні та суб'єктні складові [6]. Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. До таких складових належить виробничий потенціал, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал. Суб'єктні складові пов'язані з суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а становлять передумову, загальноекономічний, загальногосподарський соціальний чинник раціонального споживання об'єктних складових. До таких складових належить науково-технічний, маркетинговий, управлінський і потенціал ОСУ. В структурі потенціалу також виділяються складові, які не підлягають під зазначену кла-

сифікацію, їх не можна однозначно віднести ані до суб'єктних, ані до об'єктних складових потенціалу — це інформаційно-методичний потенціал, інфраструктурний потенціал і трудовий потенціал.

Інноваційний потенціал посідає окреме місце в структурі потенціалу підприємства (рис. 2): він одночасно є об'єктною та суб'єктною складовою потенціалу. З одного боку, результати інноваційної діяльності створюються, споживаються та відтворюються в процесі системного технічного, організаційного та управлінського оновлення підприємства — він виступає як об'єктна складова потенціалу; з іншого боку, інноваційний потенціал є передумовою розвитку як підприємства в цілому, так і окремих складових потенціалу підприємства — він виступає як суб'єктна складова. Графічно це можна інтерпретувати так:

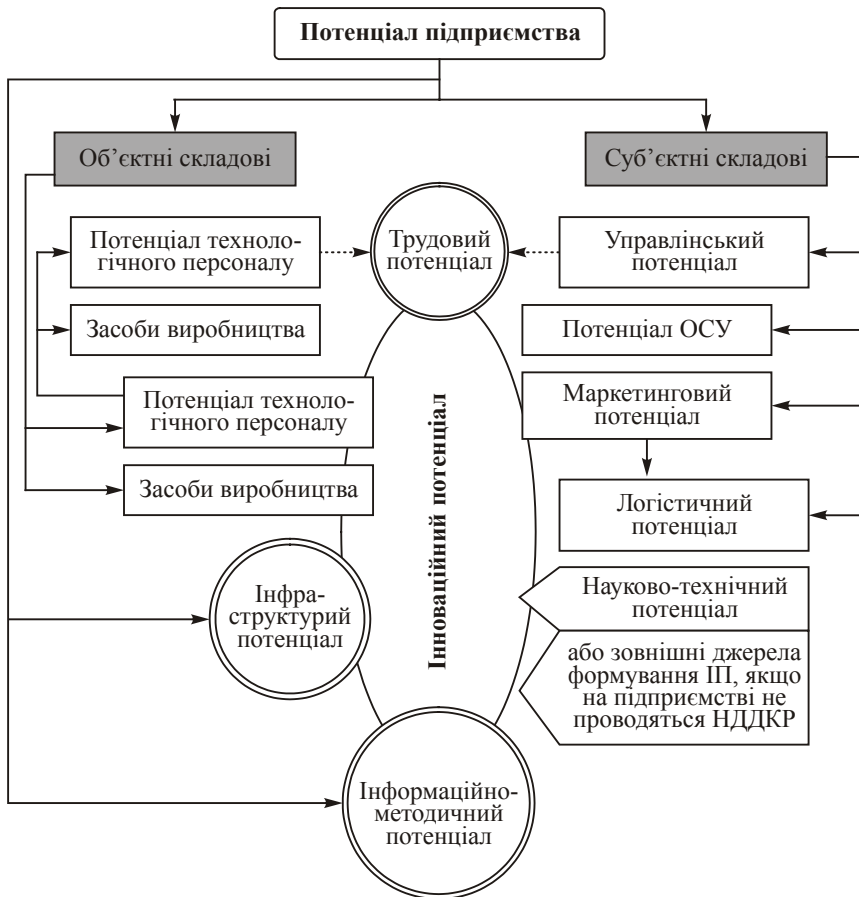


Рис. 2. Місце інноваційного потенціалу в структурі потенціалу підприємства

Інноваційний потенціал підприємства є вагомим елементом цілісної системи загального потенціалу, в якій він взаємозумовлено взаємодіє з іншими складовими потенціалу підприємства: інноваційний потенціал входить до складу кожного елементу потенціалу підприємства і, одночасно, кожна із цих складових елементів потенціалу підприємства складає його інноваційну складову; він містить елементи всіх складових потенціалу і визначає реальну потенційну можливість системи щодо генерації результатів.

Як підкреслює А. І. Ніколаєв [7] «між частинами сукупного потенціалу існують складні діалектичні зв'язки. Але безперечно одне — інноваційний потенціал визначає ніби ту кінцеву частину виробничого циклу та його реальні пропускні можливості, що суттєво відбивається на кінцевому результаті». Інноваційний потенціал — це підсистема цілісної системи, в якій він взаємозумовлено взаємодіє з іншими елементами потенціалу підприємства (кадровим, виробничим, технологічним то-

що)» [15]. Ми погоджуємося з підходом, що інноваційний потенціал складає ядро загального потенціалу підприємства (рис. 3), органічно входить до всіх його складових, відіграє роль інтегруючої складової.

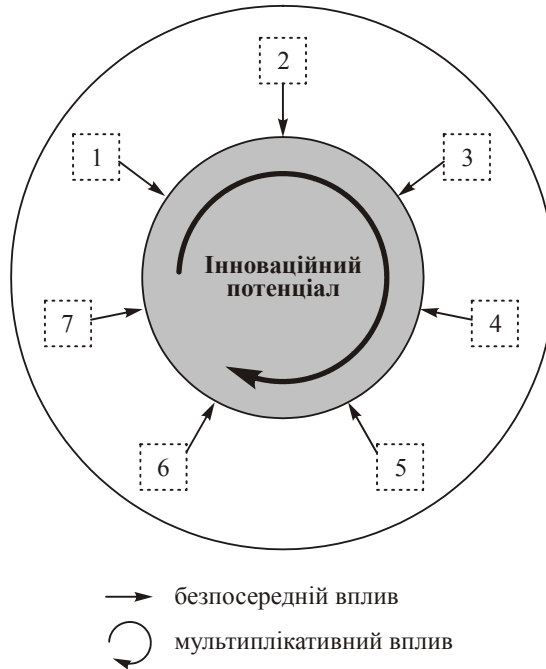


Рис. 3. Місце інноваційного потенціалу в загальному потенціалі підприємства (адаптовано за [7]), де:

- 1 - фінансовий потенціал — наявність фінансових засобів, необхідних для здійснення поточних і перспективних витрат, в тому числі пов'язаних з інноваційною діяльністю;
- 2 - трудовий потенціал — наявність висококваліфікованих кадрів (як управлінських, так і працівників та службовців) здатних розробляти, впроваджувати, реалізовувати інновації, а також управляти ними; наявність дієвого механізму мотивації праці; асоціювання робітника зі своїм підприємством, наявність корпоративної культури, його ділового іміджу;
- 3 - потенціал ОСУ — загально корпоративний управлінський (формальний та неформальний) механізм функціонування підприємства, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи та характер взаємозв'язків між ними;
- 4 - науково-дослідницький потенціал — узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва (науково-технічні кадри, патенти, ліцензії, ноу-хау; матеріально-технічне забезпечення — інструментарій, обладнання, прилади тощо);
- 5 - виробничий потенціал — наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску продукції; сукупність ресурсів, що функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції визначеної якості;
- 6 - маркетинговий — здатність підприємства систематизовано і планомірно спрямовувати всі свої функції на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту (методики та технології управління маркетингом);
- 7 - інформаційно-методологічний — наявність комплексної автоматизованої системи управління виробничо-господарською діяльністю; ступінь інформації про розробки та заходи, що проводяться в даній області.

Інноваційний потенціал є складовою частиною системи потенціалу підприємства з притаманними певними властивостями: інноваційний потенціал не може бути утворений шляхом механічного додавання інноваційних складових підприємства; елементи можуть певною мірою заміщати, доповнювати один одного, тобто є альтернативними; під час формування інноваційного потенціалу діє закон синергії його елементів; можливості розвитку не можуть бути розкриті окремо, а лише в їх поєднанні, що вимагає досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами [6].

Новизна і нерозробленість поняття обумовлює подальшу необхідність дослідження природи інноваційного потенціалу, адже неточність при визначенні сутності і структури інноваційного потенціалу підприємства може призвести до помилок при його оцінці та аналізі, і, як наслідок, незбалансованого розвитку та неефективного використання.

Література

1. *Бойетт Джозеф Г., Бойетт Джимми Т.* Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. — 416 с.
2. *Верба В. А., Гребешкова О. М.* Проблемы идентификації компетенцій підприємства // Проблемы науки. — 2004. — № 7. — С. 23—28.
3. *Верба В. А., Новикова І. В.* Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблемы науки. — 2003. — № 3. — С. 22—31.
4. *Мартюшева Л. С., Калишенко В. О.* Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Сайт <http://masters/donntu.ua/2004/fem/kladchenko/library/index2.htm>
5. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / За заг. ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. — 616 с.
6. *Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І.* Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 316 с.
7. *Чухрай Н.* Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Монографія. — Львів: Львівська політехніка, 2002. — 316 с.
8. <http://www.inti.kz/develop/document/f81.htm/> *Лисин Б. К., Фридлянов В. Н.* Інновації в СНГ // Інновації. — 2002. — № 7.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2007 р.

УДК 338.26.015

Ю. В. Литюга, аспірантка,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті сформульовано поняття інвестиційного потенціалу підприємства, запропоновано його структуру. Визначено вплив інвестиційного потенціалу на формування виробничого та економічного потенціалу підприємства. Розглянуто підходи до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства. Проаналізовано проблеми оцінки інвестиційного потенціалу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційний потенціал підприємства, його структура; модель формування потенціалу підприємства; ресурсний, функціональний, цільовий підходи до оцінки інвестиційного потенціалу.

Економічне зростання в сучасній економіці визначається інтенсивністю інвестиційних процесів у ній, їх спрямованістю та можливістю регулювання для вирішення пріоритетних завдань. Під час управління діяльністю підприємств на перший план висувається проблема використання інноваційних технологій, оновлення асортименту продукції, досягнення конкурентоспроможності. Все це можливо завдяки сформованому на підприємстві інвестиційному потенціалу.

В економічній літературі категорія «інвестиційного потенціалу» підприємства все ще залишається не вивченою. Вчені-економісти в більшості робіт із зазначеної тематики досліджують інвестиційний потенціал на макро- та мезорівні. Так, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник вважають, що: «Національний інвестиційний потенціал визначається наявністю коштів для внутрішніх валових інвестицій, які згодом матеріалізуються у новостворюваних факторах суспільного виробництва та суспільній інфраструктурі. Достатня кількість таких коштів зумовлює високі темпи економічного зростання, забезпечує розширене відтворення, збільшення доходів і споживчого попиту, темпи приросту яких, як правило, перевищують темпи приросту чистих інвестицій» [1, с. 5].