

регіону допоможе подолати негативні тенденції розвитку вітчизняної економіки.

Без сумніву, реалізація кластерної політики на регіональному рівні потребує диференційованого підходу. Побудова кластерної концепції регіонального розвитку повинна враховувати рівень економічного розвитку території, сприяти виявленню мотиваційних факторів інтеграційних перетворень та визначенню дієвих способів впливу на організацію роботи в кластері.

Література

1. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 2730.
2. Bergman Edward M. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications / Edward M. Bergman, Edward J. Feser [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter4.htm>
3. Марков Л.С. Управление эффективностью функционирования региональных высокотехнологических кластеров / Л.С. Марков // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 2. – С. 20–34.
4. Хасаев Г.Р. Кластеры – современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через Партнерство к будущему) / Г.Р. Хасаев, Ю.В. Михеев [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.compass-r.ru/st-5-03-1.htm>
5. Блудова Н.С. Региональные кластеры как способ управления внешнеэкономическим комплексом региона [Электронный ресурс]. / Н.С. Блудова // Вестник СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2004. – № 2 (13). Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>
6. Бутенко А.І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / А. І. Бутенко, С.В. Лазарева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investplan.com.ua/index.php?iid=3&operation=9>

Надійшла 12.09.2009

УДК 338.2

І. І. УМАНСЬКИЙ

Міністерство фінансів України, м. Київ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядаються питання сутності поняття «інноваційний потенціал» як економічної категорії та представлено підхід до дворівневого ієрархічного структурування інноваційного потенціалу підприємства на рівні можливостей використання ресурсів та інфраструктурної підтримки реалізації інноваційної діяльності.

The questions as to the meaning of innovative potential term as economic category are being investigated in this article as well as an approach to bi-level hierarchical structuring of company's innovative potential to levels of resource usage capability and infrastructural support for implementation of innovative activity.

Ключові слова. інноваційний потенціал, структурування, інноваційна діяльність, підхід, підприємство.

Постановка проблеми. Головним рушієм ринкової економіки є використання підприємствами інновацій в конкурентній боротьбі з метою підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності. Фундаментом забезпечення ефективності реалізації інновацій на підприємстві є його інноваційний потенціал (ІП). Інноваційний потенціал виступає концептуальним віддзеркаленням розвитку інноваційної діяльності. Важливим завданням, без вирішення якого сьогодні гальмується інноваційний розвиток багатьох вітчизняних підприємств, є розробка теоретико-методичного забезпечення оцінки ІП. Проте оцінку ІП підприємства неможливо проводити без розуміння сутності та визначення чіткої структури цієї категорії.

Метою дослідження є теоретичне узагальнення підходів до визнання поняття та обґрунтування підходу до ієрархічного структурування ІП підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття ІП розгорталось і уточнювалось в результаті теоретичних та методологічних досліджень і отримало розвиток з початку 80-х років ХХ століття [1]. Проблеми дослідження інноваційного потенціалу присвятили свої праці фахівці, зокрема Антонюк Л.Л., Воронкова А.Е., Жіц Г.І., Кокурін Д.І., Кравченко С.І., Новикова І.В., Поручник А.М., Решетников А.І., Румянцева З.П., Савчук В.С., Федулова Л.І. та ін. Проте до сьогодні серед науковців і практиків немає єдності у визначенні змісту інноваційний потенціал. Думки з цього питання розділились: перші вважають, що ІП являє «сукупні ресурси», другі – «сукупні умови і можливості», але безперечним досягненням проведених досліджень є змога виходити з позиції розгляду інноваційного потенціалу як складної економічної категорії, не ототожнюючи її тільки з науковим, інтелектуальним чи науково-технічним потенціалом (табл. 1).

Виклад основного матеріалу. «Ресурсний підхід» до визначення ІП не одноразово підлягав

критиці, оскільки в різних умовах господарські ресурси можуть бути використані по-різному, і зрештою, вони не виступають гарантією однакових економічних результатів, не враховують цільову характеристику ІП, а значить, і не служать сумірною характеристикою інноваційного розвитку.

Визначення ІП з позиції «сукупних умов і можливостей» з розвитком теорії дослідження розгорталось і уточнювалось, і на сучасному етапі, з нашої точки зору, найбільш прийнятним є визначення ІП підприємства, представлене Куришовою В.Г. (табл. 1), яке відображає сутність та багатогранність поняття, проте його формулювання є дещо складним та ускладнює однозначне розуміння ІП.

Також слід відзначити, що дослідження, присвячені ІП підприємства, носять дещо вузьку спрямованість, розглядаючи ІП лише у взаємозв'язку з інноваційною діяльністю. Проте, науковці які займаються дослідженням потенціалу підприємства [2, 3], при визначенні його складових виокремлюють поряд з виробничим, фінансовим, трудовим і ІП. Тому розкриття сутності поняття ІП підприємства, на нашу думку, повинно розглядатися через його відношення до потенціалу підприємства, як часткове до загального.

Таблиця 1

Еволюція наукової думки щодо визначення поняття «інноваційний потенціал» в економіці

Визначення ІП	Джерело
ІП – кількість інноваційних ресурсів, які у кожний конкретний момент суспільство може використовувати для свого розвитку	[9]
ІП – це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності	[10]
ІП – сукупність інноваційних ресурсів, що надаються у вигляді продукту інноваційної діяльності у виробничій сфері	[6]
ІП – це його стан на визначений період часу у плані інвестиційних можливостей, що досягається та формується в процесі розвитку, у даному випадку інноваційного, що потребує його моніторингу та оцінки	[11]
ІП – це міра готовності виконати завдання, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної цілі, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновації	[12]
ІП – сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного та управлінського оновлення	[3]
Під ІП підприємства в сучасних умовах варто розуміти його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність	[13]
ІП підприємства – сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності. Він містить усі ресурси, що в змозі забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства з використанням інновацій	[14]
ІП підприємства – цілеорієнтована комбінація інноваційних ресурсів та каталізаторів, які уможливають використання цих ресурсів для досягнення мети інноваційної діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності і стратегічного успіху підприємства	[15]
ІП підприємства являє собою наявні приховані можливості залучення та використання ресурсів, спрямованих на прийняття, впровадження нововведень, які можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів	[16]
ІП – характеристика підприємства, що виявляється в результаті інноваційного аудиту, відображає забезпеченість підприємства науковими кадрами і висококваліфікованими фахівцями (науковий потенціал підприємства), сприйнятливість підприємства до інновацій із зовні і можливість реалізації новин у виробництві або організаційній структурі, ринковий потенціал яких задовольняє власників підприємства	[17]
ІП підприємства – це сукупність взаємозв'язаних умов і ресурсів (матеріальних, фінансових, кадрових, інформаційних, інтелектуальних і інших), що забезпечують виробництво і відтворення науково-технічних і технологічних новин і можливість здійснення інноваційної діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності і платоспроможності підприємств	[18]

Вчені розглядають основу потенціалу господарюючого суб'єкта як системну єдність засобів і предметів праці самих працівників і стосунків між ними, їх навиків мотивів і стимулів, що склалися за багато років трудових традицій [4]. Відповідно до загальноприйнятого тлумачення під потенціалом підприємства слід розуміти сукупність показників чи факторів, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси та багато інших виробничих резервів, які можуть бути використані в економічній діяльності [5]. Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага і, таким чином, максимально задовольняти корпоративні та суспільні інтереси [3]. Тому, з нашої точки зору, ІП підприємства повинен досліджуватися як органічна складова потенціалу підприємства, що характеризує можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси та багато інших виробничих резервів, які можуть бути використані в інноваційній діяльності.

Отже, на сьогоднішній день серед науковців не існує загальноприйнятого визначення поняття ІП,

що, в свою чергу, обумовлює відсутність чіткої позиції стосовно формування та структурування ІП. На наш погляд, це обумовлено позицією авторів стосовно обрання об'єкту та предмету дослідження та існування складних взаємо обернених зв'язків між складовими потенціалу підприємства. Наприклад, практично неможливо при аналізі матеріальних, людських чи інформаційних ресурсів чітко виокремити їх елементи, що є лише складовою ІП. Тому при дослідженні інноваційного потенціалу, його складові повинні розглядатися через призму інноваційності, тобто спрямованості на розробку, впровадження, реалізацію та комерціалізацію інновацій.

Структуру ІП достатньо повно представлено в роботах Кокуріна Д.І., Матвейкіна В.Г. та Москвіної О.С., де передбачено структурування інноваційного потенціалу на складові: ресурсну, результативну й внутрішню, які співіснують, взаємно передбачають і обумовлюють одна одну та виявляються у використанні як його „триєдина сутність” [1, 6, 7]. Проте їх праці присвячені дослідженню ІП іншого рівня (країни та регіону відповідно), що не враховує специфічні фактори, що притаманні лише підприємству. Крім того, необхідно відзначити неоднозначність виокремлення «результативної» складової. Оскільки авторами «результативна» складова розглядається як цільова функція ІП, що віддзеркалює результат реалізації існуючої можливості, тобто той реальний фактичний інноваційний продукт, отриманий в інноваційному процесі, досягнений рівень потенціалу [6, 7], то вважаємо за необхідне відзначити що інноваційний продукт скоріше за все є як раз результатом використання самого ІП підприємства ніж його складовою. З іншої точки зору, високий результат інноваційної діяльності підприємства обумовлює подальший не лише кількісний, але й якісний зріст інноваційного потенціалу підприємства, сприяючи розвитку ресурсної складової. Якщо це продукт внутрішньої частини інноваційного потенціалу, якщо це здійснена інновація в самій інноваційній сфері, то він несе в собі потенційно нові можливості, виводить на новий рівень функціонування інноваційний потенціал у цілому. При цьому, виходячи з наведених у табл. 1 дефініцій ІП, слід відзначити, що жоден з дослідників не концентрується на розумінні сутності ІП через результати його використання. Отже «результативна» складова, безперечно здійснюючи значний вплив на рівень ІП, повинна враховуватись при оцінці ІП підприємства, але не як його складова, а як вагомий фактор, що впливає на кількісний і якісний рівень його формування.

Базуючи дослідження формування структури ІП підприємства на розумінні сутності цієї категорії, необхідно проаналізувати різноманітність визначень ІП та відзначити, що абсолютна більшість дефініцій визначає ІП на основі умов, можливостей та міри готовності ІП до ефективної реалізації інноваційної діяльності. У зв'язку з цим, в роботі пропонується підхід до дворівневого ієрархічного структурування ІП підприємства, де на першому «ресурсному» рівні формуються можливості підприємства до реалізації ІП, а саме усі необхідні ресурси; на другому «інфраструктурному» рівні забезпечуються умови та визначається міра готовності ІП до ефективної реалізації інноваційної діяльності на підприємстві. Запропонований підхід до ієрархічного структурування ІП підприємства передбачає наряду з традиційним уявленням щодо його ресурсної складової уточнити склад внутрішньої (інфраструктурної) компоненти ІП підприємства, яка зумовлює здатність інноваційної діяльності ефективно перетворювати ресурси в інноваційний продукт, з позиції виокремлення організаційної та маркетингової підтримки (рис. 1). При цьому, як вже відзначалось, у відмінності від структур ІП наведених в [1, 6, 7, 8] результативну складову виокремлено із структури ІП з урахуванням необхідності її аналізу при проведенні оцінки ІП підприємства як підсумкового результату його використання.

На ресурсному рівні, що складає базу ІП та відображає можливості використання ресурсів, елементами ІП підприємства є матеріально-технічні, інформаційно-інтелектуальні, фінансові та людські ресурси, які, в свою чергу, теж поділяються на частини, існуючі в безпосередньому зв'язку та взаємозалежності. Кожна зі складових грає важливу роль, впливаючи на якісну та кількісну оцінку інноваційного потенціалу та відповідає ресурсній компоненті будь-якого господарюючого суб'єкту.



Рис. 1. Підхід до ієрархічного структурування складових інноваційного потенціалу підприємства

Інфраструктурний рівень – «внутрішня складова» ІІ підприємства є рівнем, на якому забезпечується реалізація інноваційних процесів на підприємстві, тобто рівень інфраструктурної підтримки реалізації інноваційної діяльності, що включає державну, науково-технічну, організаційну та маркетингову підтримку.

Державна підтримка забезпечується використанням існуючих важелів та стимулів розвитку інноваційної діяльності на підприємстві з боку держави: фінансування, дотації, податкові пільги тощо.

Науково-технічна підтримка передбачає наявність та якість взаємозв'язків підприємства з наукою та забезпечується сумісним проведенням чи замовленням НДР, співробітництвом з ВУЗами тощо.

Організаційна підтримка передбачає наявність ефективної організаційної структури управління підприємством спрямованої на інноваційний розвиток та забезпечується власними підрозділами НДД та ОКД, впровадженням систем управління, та налагодженість механізмів використання раціоналізаторської діяльності.

Маркетингова підтримка забезпечує передбачення та відповідність підприємства ринковим вимогам, і є важливою складовою комерціалізації інновацій.

Висновки. Підводячи підсумки, вважаємо за необхідне відзначити наступне.

Сьогодні серед науковців не існує загальноприйнятого визначення поняття ІІ. Думки з цього питання розділились: перші вважають, що ІІ являє «сукупні ресурси», другі – «сукупні умови і можливості», але безперечним досягненням проведених досліджень є змога виходити з позиції розгляду інноваційного потенціалу як складної економічної категорії, не ототожнюючи її тільки з науковим, інтелектуальним чи науково-технічним потенціалом.

Неузгодженість серед науковців щодо визначення поняття ІІ обумовлює відсутність чіткої позиції стосовно формування та структурування ІІ. На думку автора, визначення ІІ з позиції «сукупних умов і можливостей» є більш точним, що реально відображає зміст категорії, тому при обґрунтуванні структури ІІ підприємства в статті за основу прийняте визначення Куришової В.Г. (табл. 1), яке відображає сутність та багатогранність поняття.

В статті обґрунтовано підхід до дворівневого ієрархічного структурування ІІ підприємства, де на першому «ресурсному» рівні формуються можливості підприємства до реалізації ІІ, а саме усі необхідні ресурси; на другому «інфраструктурному» рівні забезпечуються умови та визначається міра готовності ІІ до ефективної реалізації інноваційної діяльності на підприємстві.

Чітке визначення складових ІІ та їх ієрархічне структурування надасть змогу оцінити стан ІІ та сприятиме прийняттю ефективних інноваційних рішень щодо розвитку інноваційної діяльності на підприємстві.

Література

1. Москвина О. С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона [Електронний ресурс] / О. С. Москвина // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – 2005. – № 30. – Режим доступа: http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php.
2. Иванов В.Б., Кохась О.М., Хмелевський С.М. Потенціал підприємства: Науково-метод. посіб. – К.: Кондор, 2009. – 300 с.
3. Репіна І.М., Федонін О.С., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.
4. Клейнер Г.Б. Предприятие в стабильной экономической среде: риски, экономические стратегии, безопасность / Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.А., Качалов Р.М. ; под отв. ред. С.А. Панова. – М. : ОАО Изд-во «Экономика», 1997.– 228 с.
5. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. Прохоров А.М.]. – М. : Советская энциклопедия, 1989. – 163с.
6. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность : [монографія] / Кокурин Д.И. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.
7. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : Монография / [В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько та ін.]. – М. : Изд-во «Машиностроение-1», 2007. – 284 с.
8. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2003. – Вып. 68. – С. 88 – 96.
9. Жиц Г.И. Инновационный потенциал / Жиц Г.И. – Саратов : Саратов. гос. тех. ун-т, 1999. – 132 с.
10. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент : [уч. Пособие] / Балабанов И.Т. – СПб. : Питер, 2000. – 432 с.
11. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : [монографія] / Чухрай Н. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002. – 316 с.
12. Федулова Л.І. Менеджмент організацій : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Федулова Л.І. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.

13. Чоботар С.В. Інноваційний потенціал підприємства [Електронний ресурс]/ Чоботар С.В. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/Okt>.

14. Гриньов А. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12 – 17.

15. Новікова І.В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств алмазно-інструментального виробництва України) : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. економ. Наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.В. Новікова. – К. , 2003. – 20 с.

16. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / В.Г. Чабан // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 142 – 148.

17. Шамина Л.К. Инновационный потенциал предприятия / Л.К. Шамина // Инновации. – № 9 (107). – С. 58-60.

18. Куришова В. Г. Методы формирования и эффективного использования инновационного потенциала предприятия : автореф. дис. на соискание уч. степени к.э.н. : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инвестиционной деятельностью)» / В. Г. Куришова. – М. , 2007. – 20 с.

Надійшла 12.09.2009