

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.341.1

М. А. ЙОХНА, С. В. ДЕКАЛЮК  
Хмельницький національний університет

### ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті проведено аналіз формування структури інноваційного потенціалу та систематизовано наукові підходи до категорії „інноваційний потенціал”, показано його місце в структурі економічного потенціалу підприємства.*

*Carried out the analysis of formation of structure of innovative potential and scientific approaches to a category „innovative potential” are systematized, its place in structure of economic potential of the enterprise is shown.*

*Ключові слова: інноваційний потенціал, підприємство.*

**Актуальність.** Розвиток науково-технічного прогресу в промисловій сфері, задоволення потреб населення конкурентоспроможними товарами, удосконалення техніко-технологічної бази та зміцнення позицій вітчизняної промисловості на внутрішньому і світовому ринках є важливим завданням управлінців та науковців. Інноваційна діяльність стала важливим фактором у підвищенні ефективності діяльності підприємств України. Впровадження у виробництво передових вітчизняних розробок в галузі створення наукомісткої і високотехнологічної продукції потребує все нових і нових досліджень.

**Постановка проблеми.** В процесі господарської діяльності промислового підприємства закономірними є кількісні та якісні зміни технічної бази виробництва і механізму управління ним, які спрямовуються на виробництво нової чи поліпшеної продукції, на впровадження та використання нових видів устаткування, нових форм організації виробництва, збуту та нових методів управління. Але нові знання не рівнозначні інновації, вони передують їй, і тільки, будучи застосованими на практиці, вони перетворюються в інновації.

Завдання переходу України до інноваційної моделі розвитку ставлять перед собою науковці, політики та підприємці. Стає все більш очевидним, що лише на цьому шляху національна економіка може зайняти достойне місце у світовому ринковому середовищі при умові розкриття та вдалого формування інноваційного потенціалу підприємств України.

Визначення поняття інноваційного потенціалу країни, регіону, галузі, підприємства доволі часто зустрічається в економічній літературі, офіційних документах, а також у промовах представників різних гілок влади. Разом з тим, незважаючи на певну очевидність, загальноприйнятого визначення категорії „інноваційний потенціал” немає, що ускладнює розуміння його сутності, оцінку наявного рівня, розробку і обґрунтування заходів, спрямованих на його реалізацію і розвиток.

**Метою** даної статті є аналіз формування структури інноваційного потенціалу підприємства та систематизація наукових підходів до визначення категорії „інноваційний потенціал”.

**Виклад основного матеріалу.** В науковій літературі категорія „інноваційний потенціал” розглядається на різних рівнях узагальнення. Вчені виділяють три підходи до визначення терміну „інноваційний потенціал”: інноваційний потенціал суб'єктів інноваційного процесу; інноваційний потенціал середовища господарювання (економічного, політичного, соціального, правового); інноваційний потенціал конкретної інновації. Узагальнено, крім вище зазначеного, виділяють також інноваційний потенціал підприємства, галузі, регіону, країни.

Очевидно, що існує багато трактувань терміну „інноваційний потенціал” різними авторами. Досліджуючи підходи до поняття „інноваційний потенціал” зазначені у таблиці науковців, слід відмітити деякі з них, які вважаємо суттєвими та раціональними. Так, Ю.М. Канигін розглядає інноваційний потенціал як систему інтелектуальних, освітніх, кадрових, технологічних і технічних факторів, які визначають можливості, рівень створення і впровадження нових технологічних систем у суспільному виробництві.

І. Джаїн вважає, що функціональна спрямованість інноваційного потенціалу полягає у створенні умов, за яких найбільш повно реалізуються такі потенціали: трудовий, інвестиційний, природно-ресурсний тощо [2, с.164]. На думку Лапіна Є.В. складові частини інноваційного потенціалу регулюють виробничі процеси, сприяють підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці і енергетичних ресурсів, допомагають підняти рівень і ефективність технологій [4, с.236].

Галушко Є.С. інноваційний потенціал промислового підприємства визначає як характеристику його спроможності розробляти та впроваджувати нововведення згідно з необхідними якісними стандартами з метою адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Категорія інноваційного потенціалу на думку П.Г. Олдака відображає найважливіші якісні характеристики досягнутого рівня розвитку суспільного виробництва і може бути представлена трьома якісно різними параметрами: освітою, наукою та управлінням.

Досить слушною є думка С.М. Ілляшенка, який вважає, що інноваційна діяльність має шанси на успіх тільки за наявності, крім інноваційного ринкового потенціалу (наявність споживацьких запитів, фактичних чи потенційних, або можливості формування попиту на нові товари), ще й виробничо-збутового (здатність і економічна доцільність підприємства-інноватора розробити, виробити і просувати інновації на ринку) [3, с. 178].

Зокрема більшість науковців, серед яких і В.І. Громека схиляються до думки, що інноваційний потенціал визначається як частина економічного потенціалу, яка забезпечує розвиток науки і техніки та впровадження їх досягнень в економіку, а тим самим її ріст [1, с. 87].

Лузин А.Є. вважає, що інноваційний потенціал визначається станом гнучкості і адаптаційної здатності елементів господарюючого суб'єкта: організаційної структури, технології, організації праці, стилю управління і т.д., тобто логічно поєднує точки зору вище зазначених авторів

Виходячи з вище сказаного, інноваційний потенціал підприємства слід розглядати одночасно як деяку сукупність ресурсів, необхідну і достатню для вироблення інновацій, втілення їх у конкретні технології, організаційні чи управлінські рішення, здатність до сприйняття інноваційних ідей, можливість і економічна доцільність вироблення та просування інновацій на ринку.

Враховуючи ринкові реалії, обов'язковою є здатність ринку сприймати інновації, матеріалізовані у нових товарах, технологіях, організаційних і управлінських рішеннях. Цим умовам відповідає таке загальне визначення інноваційного потенціалу господарюючого суб'єкта, як комплекс взаємопов'язаних ресурсів і здатностей до їх реалізації, що визначають його інтелектуальну, технологічну, інформаційну, науково-дослідницьку, економічну спроможність та приведення у відповідність до зовнішніх внутрішніх можливостей розвитку на основі постійного пошуку, використання та розвитку нових сфер і способів ефективної реалізації наявних і перспективних ринкових можливостей [3].

Дане визначення пов'язує в єдиний комплекс ресурси підприємства, здатність ефективно ними розпоряджатися, зовнішні умови господарювання взагалі та інноваційної діяльності зокрема, механізм інноваційного розвитку, роль інноваційного потенціалу в ньому. Таке визначення хоча й носить узагальнюючий характер, але одночасно надає можливість визначитися із складовими інноваційного потенціалу і показниками їх оцінки (рис. 1).

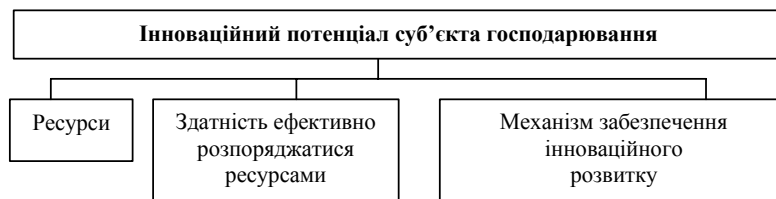


Рис. 1. Складові інноваційного потенціалу суб'єкта господарської діяльності

Стабільність положення і успішність розвитку підприємства значною мірою залежить від його інноваційної активності, розробки і просування на ринку нової ефективної у виробництві і споживанні продукції. Однак вітчизняна і світова практика свідчать, що далеко не всі нові товари сприймаються ринком, а відсоток тих, які досягають успіху, є досить незначним. Проблема оцінки шансів інновацій на успіх і оптимізації їх вибору з ряду альтернатив досліджувалася в працях багатьох науковців, але практично не дослідженими залишилися питання узгодження взаємодії інноваційного і виробничого потенціалу підприємств з ринковим. Відзначається, що інноваційна діяльність має шанси на успіх лише за наявності і узгодженої взаємодії ринкового потенціалу як спроможності ринку сприймати інновації певного типу і спрямованості, інноваційного потенціалу підприємства як можливості втілення досягнень науки і техніки у конкретні товари, здатні задовольняти запити споживачів, виробничо-збутового потенціалу як спроможності підприємства розробити, виробити і просувати інновації на ринку.

Виходячи з цього, постає необхідність дослідження інноваційного процесу, взаємодії ринкового, інноваційного і виробничо-збутового потенціалів, визначення структури інноваційного потенціалу як комплексного, що об'єднує вказані елементи.

Послідовність етапів інноваційного процесу включає такі кроки:

- 1) генерування і відбір ідей;
- 2) бізнес-аналіз (аналіз ринку і розробка плану маркетингу щодо просування продукції на ринок);
- 3) розробка і створення дослідного зразка товару;
- 4) випробування в лабораторних і ринкових умовах;
- 5) запуск комерційного виробництва товару.

У таблиці надано інформацію про частку витрат у загальній сумі, успіхів та невдач на етапах інноваційного процесу. Знаком "+" позначено етапи інноваційного процесу, на яких переважно дається позитивна оцінка інноваційного, ринкового і виробничо-збутового потенціалів. Як видно з таблиці найбільша частка невдалих проектів відсікається на попередніх етапах і істотно зменшується на

завершальних. Витрати ж зростають при переході на кожен наступний етап типового завершеного інноваційного проекту. Таким чином, вибір прийнятних і відсів неприйнятних проектів слід виконувати якомога раніше, щоб зменшити непродуктивні витрати.

Таблиця 2

## Характеристика етапів інноваційного процесу ВАТ ДП „Новатор”

Показники	Етапи інноваційного процесу				
	1	2	3	4	5
Частка витрат на етапах типового завершеного інноваційного проекту, %	7,3	3,7	22,7	18,6	42,7
Частка витрат підприємства на товарні інновації як успішні, так і невдалі, %	14,7	6,1	36,9	16,7	25,6
Успішні проекти, %	34,7	45,2	52,1	58,8	66,3
Невдалі проекти, %	65,3	54,8	47,9	41,2	33,7
Оцінка ринкового потенціалу (+,-)	+	+	+	+	+
Оцінка інноваційного потенціалу	+	-	+	-	-
Оцінка виробничо-збутового потенціалу	+	-	+	-	-

Аналіз таблиці показує, що на 1-му і 3-му етапах детально аналізується інноваційний потенціал підприємства-інноватора. На ці етапи припадає більше 50% витрат підприємства на розробку товарних інновацій, і від точності й обґрунтованості оцінки залежить, будуть продуктивними ці витрати чи ні. Уточнення визначення структури інноваційного потенціалу надасть змогу визначити і процедури його оцінки.

Оцінка ринкового потенціалу виконується на всіх етапах інноваційного циклу, схема якого подана на (рис. 2).

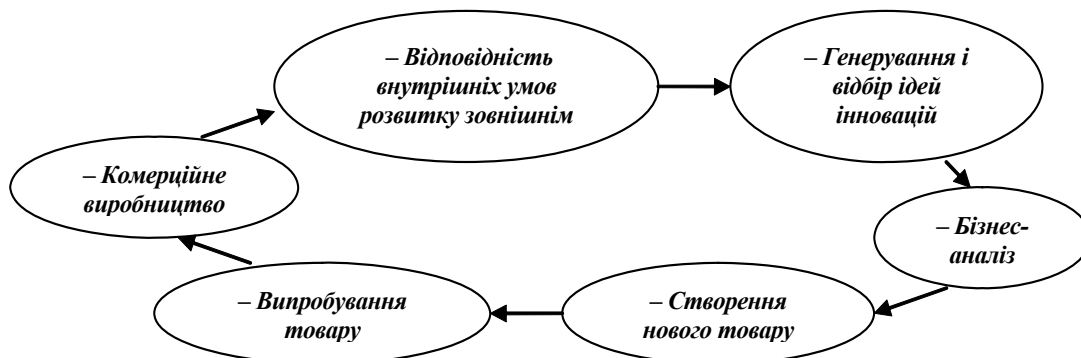


Рис.2. Схема інноваційного циклу

До етапів, позначених у таблиці 2, на рисунку 2 додано ще один (він передує їм), на якому здійснюється оцінка ступеня відповідності внутрішніх умов розвитку підприємства зовнішнім, що генеруються ринком, і вибір можливих напрямків інноваційного розвитку, оскільки інновації є ефективним засобом встановлення такої відповідності. Безперечно, на цьому етапі також слід давати й оцінку інноваційного потенціалу. Оскільки разом з інноваційним потенціалом на різних етапах інноваційного циклу здійснюється також оцінка інших потенціалів, а потім дається їх комплексна оцінка, то доцільно розглядати інноваційний потенціал підприємства-інноватора як комплексний, що включає також елементи ринкового і виробничо-збутового потенціалів.

Інноваційний потенціал підприємства в даному випадку розглядається як комплекс взаємопов'язаних ресурсів і змога їх реалізації, які визначають його спроможність (інтелектуальну, технологічну, інформаційну, науково-дослідницьку, економічну тощо) приводити у відповідність до зовнішніх внутрішніх можливостей розвитку, використання і розвиток нових сфер і способів ефективної реалізації наявних і перспективних ринкових можливостей.

Необхідність розгляду інноваційного потенціалу як комплексного побічно підтверджується рядом відомих інземних фахівців, які серед головних невдач товарних інновацій відзначають недостатню ринкову орієнтацію; невідповідність темпів розробки нового товару темпам зміни потреб на ринку (через технічні проблеми, неточне планування, організацію та контроль); низьку якість (внаслідок недоліків, допущених на етапах розробки товару); недостатню попередню підготовку і розробку заходів з організації виробництва

нового товару; недостатню диференційованість товару, намагання слідувати за лідерами на ринку, відсутність власних "родзинок"; технічні проблеми в розробці і виробництві; нестачу часу, коштів, кадрів (розробників, виробничників, керівників).

Проведений аналіз та узагальнення відомих з літератури та практики підходів до визначення структури інноваційного потенціалу підприємства дозволяють визначити схему, яка наведена на рис. 3.

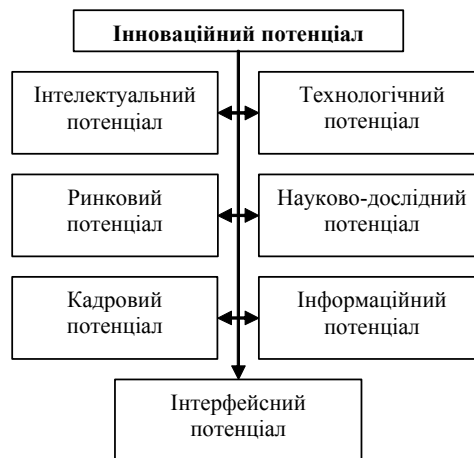


Рис. 3. Структура інноваційного потенціалу підприємства

Проаналізуємо відзначенні складові більш докладно.

Інтелектуальна складова визначає можливості генерації і прийняття ідей і задумів інновацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень. Це передбачає наявність на підприємстві фахівців з творчим потенціалом, не лише з високою фаховою підготовкою, а й здатних застосовувати свої знання і вміння для продукування нових практично орієнтованих знань, втілювати їх в інновації конкретної спрямованості, що відповідають потребам ринку.

Ринкова складова відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем.

Підкреслюється ступінь відповідності інноваційних розробок підприємства (існуючих і перспективних) потребам і запитам споживачів. Отже, переважна більшість ідей нових товарів генеруються на основі потреб ринку (75%), але ж і більшість інноваційних прорахунків спричиняється саме ринковими факторами (75%) [4]. Відомо, що найбільш вдалі інновації є результатом НТП (лазер, комп'ютер, електронна техніка і т.д.), однак відсоток успіхів такого роду новинок надзвичайно низький, оскільки їх розробка у більшості випадків велася без урахування потреб ринку. Успіху на ринку досягають близько 65% інновацій, хоча лише 10% їх є дійсно новими, а 20% – тільки новими версіями відомих товарів [5]. Таким чином, необхідність аналізу інноваційного потенціалу та особливе акцентування на його ринковій складовій сумніву не викликає.

Кадрова складова (у ряді випадків її об'єднують з інтелектуальною) характеризує можливості персоналу підприємства застосувати нові технології, реалізувати нові організаційні й управлінські рішення, розробити і виготовити нові товари. Вона забезпечує фахову підготовку персоналу підприємства у відповідності з профілем його діяльності, яка відповідає сучасному рівню розвитку науки і техніки. Ця складова значною мірою характеризує управлінський апарат і систему управління підприємством, її гнучкість, адаптивність.

Технологічна складова відображає здатність оперативно перебудуватися, переорієнтувати виробничі потужності і налагодити економічно ефективне виробництво нових продуктів, що відповідають запитам споживачів. По суті, вона характеризує матеріально-технічний і технологічний стан підприємства, наявність резервів чи можливості їх швидкого отримання, гнучкість обладнання і технологій, оперативність роботи конструкторських і технологічних служб.

Інформаційна складова відображає інформаційну забезпеченість підприємства, ступінь повноти, точності і суперечливості інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень. Так, без наявності достовірної та релевантної інформації стає неможливим застосування стратегії постійних нововведень. На даному етапі необхідною є інформація таких видів: характеристика споживацьких запитів, загальна ситуація на ринку, рівень конкурентної боротьби, найбільш перспективні напрямки розвитку НТП, характеристика економічного, політичного, правового, соціального, технологічного, екологічного середовища господарювання, характеристика власного підприємства і підприємств-конкурентів.

Науково-дослідна складова характеризує наявність заділу результатів науково-дослідних робіт, достатнього для генерації нових знань, спроможність проведення досліджень з метою перевірки ідей новітніх і можливості їх використання у виробництві нової продукції. Це передбачає існування на

підприємстві підрозділів, які систематично виконують науково-дослідні роботи, а також наявність відповідного обладнання, що потребує систематичного і в достатніх обсягах фінансування як з власних, так і сторонніх джерел.

Інтерфейсна складова характеризує можливість приведення у відповідність і узгодження різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу: розробників інновацій; виробників нових товарів; інвесторів, постачальників вихідної сировини, матеріалів і комплектуючих; торгових і збутових посередників; споживачів; суспільство в цілому. Особливо важливим є формування належної системи мотивації суб'єктів інноваційного процесу – залучення всіх задіяних або хоча б головних з них. Найголовнішу роль відіграє наявність або можливість формування спонукальних мотивів споживання і виробництва нової продукції, оскільки за відсутності зацікавленості споживачів і виробників унеможливується успіх будь-якої, навіть самої досконалої інновації. Виходячи з концепції сталого розвитку, необхідним являється й урахування суспільних інтересів. Тобто інновації мають бути економічно ефективні і екологічно прийнятні у виробництві, споживанні та переробці.

**Висновки.** Таким чином виділені складові характеризують ресурси підприємства і спроможність до їх реалізації, які, в основному, визначають можливості підприємства розвиватися інноваційним шляхом. Аналіз інноваційного потенціалу за визначеними його складовими надає можливість розробки процедур оцінки його достатності для розробки і просування на ринок конкретних інновацій з метою оптимізації їх вибору. Результати дослідження мають стати основою розробки системи цілеспрямованого пошуку, аналізу, оцінки і відбору інновацій, прийнятних для конкретних підприємств у певних ринкових ситуаціях, враховуючи перспективи їх розвитку.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на оцінку окремих складових інноваційного потенціалу. Їх результати дозволять оптимізувати витрати на інноваційну діяльність, підвищити ймовірність їх комерційного успіху і зменшити ризик невідповідності нових товарів потребам ринку.

### Література

1. Громека В.И. США: научно-технический потенциал / В.И. Громека. – М. : Мысль, 2007. – 152 с.
2. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала : [монография] / И.О. Джаин. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2002. – 250 с.
3. Ілляшенко С.М. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: [монографія] / Ілляшенко С.М., Прокопенко О.В.; за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2002. – 250 с.
4. Лапин Э.В. Экономический потенциал предприятия: [монография] / Э.В. Лапин. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2002 – 310 с.
5. Юрасов И.А. Инновационные технологии управления / И.А. Юрасов // Управление персоналом. – 2006. – № 20 – С. 59 – 63.

Надійшла 29.05.2010

УДК 330.322.8

Л. П. ШВЕЦЬ, О. В. ПИЛИПЯК  
Хмельницький національний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МОДИФІКОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

*Розглянуто такі методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів, як модифікована чиста теперішня вартість та модифікована внутрішня норма прибутковості. Розкрито особливості та проблеми їх застосування в сучасних умовах господарювання. Показаний вплив даних показників на ефективність інвестиційних проєктів.*

*We consider these methods for evaluating the effectiveness of investment projects as a modified net present value and modified internal rate of return. The features and problems of their application in contemporary economy. The effect of performance data on the efficiency of investment projects.*

*Ключові слова: інвестиційний проєкт, ефективність, критерії ефективності проєкту, чиста теперішня вартість, модифікована чиста теперішня вартість, модифікована внутрішня норма прибутковості.*

**Вступ.** Одним із найбільш значущих джерел економічного розвитку є інвестиції. З усіх форм інвестицій особливої уваги заслуговує інвестиційний проєкт як найбільш дієвий інструмент впливу на параметри економічної системи. Від обраних показників та особливостей їх розрахунку в значній мірі залежить подальша доля інвестиційного проєкту, а тому проблема вибору та застосування критеріїв оцінки є вельми актуальною.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теорії та практиці оцінки інвестиційних проєктів присвячено багато зарубіжних фундаментальних досліджень таких вчених, як Александер Г., Бейлі Дж.,