

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто існуючу практику оцінювання інноваційного потенціалу підприємства як вітчизняними науковцями так і зарубіжними. Виявлено основні недоліки та переваги кожної запропонованої методики, та сформовано підґрунтя для побудови удосконаленої системи оцінки інноваційного потенціалу.

It was considered existing practice of evaluating innovative potential of enterprises as domestic and foreign scholars. It was detected the main advantages and disadvantages of each proposed method and formed the foundation for building advanced system of evaluation of innovative potential.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, оцінка.

Вступ. Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. Можна стверджувати, що інноваційний потенціал окремого підприємства одночасно визначає і формує інноваційний потенціал галузі, а той в свою чергу є однією зі складових інноваційного потенціалу країни в цілому. Важливість питання дослідження інноваційного потенціалу сприяло появі великої кількості наукових публікацій, що присвячені його сутності, складу, формуванню та оцінці: Белоусова Л.І., Воловельська І.В., Гриньов А.В., Гречан А.П. та ін. Остаточна невирішеність проблеми оцінки дозволяє автору статті ще раз зупинитися на цій проблемі, а саме вивчити існуючий досвід та сформувати власну точку зору щодо її вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення досвіду оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств, виявлення сильних та слабких сторін в них та сформування підґрунтя для власних розробок авторів.

Результати дослідження. Аналіз наукових джерел з оцінки інноваційного потенціалу (ІП) показав, що при досить невеликій їх кількості, методи оцінки дуже суперечливі. Перш за все, системний підхід до оцінки інноваційного потенціалу повинен працювати за таким алгоритмом:

1. Вибір складових підсистем інноваційного потенціалу.
2. Формування елементів інноваційного потенціалу.
3. Вибір способу їх оцінки.
4. Одержання результатів.

Серед підходів до визначення структури інноваційного потенціалу виділяють три основних:

1. Сума ресурсних складових.
2. Сума окремих видів ресурсів та інтелектуального потенціалу.
3. Як складові різних видів потенціалів підприємства.

Більшість дослідників розглядають інноваційний потенціал з ресурсного підходу. Однак вони пропонують різну кількість його складових: матеріальні й нематеріальні; інші додають фінансові й трудові ресурси. Деякі вчені розглядають це питання ще ширше, додаючи ще й інформаційні та організаційно-управлінські ресурси (табл. 1).

Таблиця 1

Складові інноваційного потенціалу

Автор	Потенціал														
	виробничий	інтелектуальний	науковий	технічний	технологічний	організаційний (управлінський)	маркетинговий	фінансовий	кадровий	інформаційний	ринковий (зовнішні можливості)	матеріальний	інвестиційний	просторовий	не матеріальний
Алексєєв С.Г.	-	-	+	+	-	-	-	+	+	+	-	-	-	-	-
Белоусова Л.І.	+	-	-	+	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-
Галушко Є.С.	-	-	-	+	-	+	-	-	+	+	-	+	-	-	-
Гречан А.П.	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	+	-	-	+
Гриньов А.В.	-	+	-	-	-	+	+	-	+	-	-	+	-	-	+
Дзюбіна А.В.	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	-	-	-
Краснокутська Н.В.	-	-	+	+	+	+	-	+	+	+	-	-	-	+	-
Лощина Л.В.	-	-	-	+	-	-	-	+	+	+	+	+	-	-	-
Рудика О.В.	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Смерічевська С.В.	+	-	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-
Чухрай Н.І.	-	+	-	-	-	+	+	-	+	-	-	+	-	-	+

Прибічником ресурсного підходу є А.В. Гриньов. Він розглядає інноваційний потенціал як дві складові: матеріальні ресурси та інтелектуальний потенціал. При цьому елементами матеріальних ресурсів виступає технічна база й оборотні активи, а елементами інтелектуального потенціалу – нематеріальні активи, трудові ресурси, маркетингові ресурси та управлінсько-організаційні ресурси [1]. Не зовсім погоджуємося з тим, що всі оборотні активи відносяться до матеріальних ресурсів, адже до їх складу входять грошові кошти, дебіторська заборгованість, короткострокові цінні папери. З іншого боку, не всі трудові, маркетингові й управлінсько-організаційні ресурси однозначно виступають результатом інтелектуальної праці.

Близькою є думка Н.І. Чухрай. Хоча вона й є прибічником третього підходу, однак інноваційний потенціал за її методологією складається із інноваційного потенціалу матеріальних ресурсів та інтелектуального потенціалу [2]. Практично не існує розбіжностей у зазначених авторів щодо характеристик потенціалу матеріальних ресурсів (це – технічна база й оборотні активи) та інтелектуального потенціалу, який характеризується нематеріальними активами, трудовими, маркетинговими й управлінсько-організаційними ресурсами. Це означає, що всі недоліки, які притаманні першому підходу, належать і до підходу, розробленого Н. Чухрай.

Дзюбіна А.В. розділяє інноваційний потенціал на сім складових: кадровий, науковий, виробничо-технологічний, фінансовий, маркетинговий, матеріально-технічний, інформаційний [3]. В цілому погоджувачись з цією експрес-методикою, слід відмітити, що показники певних блоків дублюють один одного, зокрема виробничо-технічний та матеріально технологічний.

Дещо схожими є складові інноваційного потенціалу у роботі Краснокутської Н.В. [4]. Як на нашу думку, то у цього автора показники дуже розмиті й не повністю відображають інноваційний потенціал підприємства.

На думку С.В. Смерічевської та О.В. Сидич інноваційний потенціал складається з виробничих, кадрових, науково-технічних, маркетингових, організаційних, фінансових можливостей [5]. Недоліком даної оцінки є невідповідність вмісту складових до їх назви, а також їх дублювання.

Частково слід погодитись з Галушко Є.С., який вважає, що інноваційний потенціал складається з кадрової, інформаційно-методичної, матеріально технічної та організаційно-управлінської складових [6]. Хоча, на нашу думку, оцінка інноваційного потенціалу виключно за кількісними показникам не може показати весь наявний потенціал.

Алексеев С.Г. у своїй роботі пропонує наступні блоки інноваційного потенціалу: науковий, кадровий, технічний, фінансово-економічний та інформаційно-комунікативний [7]. Ця методика найбільш ґрунтовно й згруповано охоплює всі потенціали.

Методика кількісної та якісної оцінки інноваційного потенціалу Рудика О.В. [8] сформована з науково-технічної й інтелектуальної, інвестиційної та техніко-технологічної складових. На наш погляд, вона є досить складною для розуміння й запропоновані показники відображають рівень інноваційного потенціалу у вузькому колі.

До третьої групи належать також методичні пропозиції Белоусової Л.І., яка зазначає, що інноваційний потенціал повинен бути інтегральною характеристикою інноваційного ресурсного забезпечення підприємства та є сукупністю таких потенціалів як засобів виробництва; персоналу; технологічного забезпечення інновацій; фінансових ресурсів, а також методичного потенціалу дослідження інноваційних процесів [9].

Крім того, на наш погляд, таке трактування інноваційного потенціалу різними авторами є методично невірним тому, що вони ототожнюють поняття “ресурси” й “потенціал”. Різниця між ними полягає саме у тому, що інноваційний потенціал включає ресурси, які об’єктивно існують, та суб’єкта, для спроможного ефективно використати ці ресурси для виробництва інноваційних продуктів, необхідних для ринку.

Дещо особливим є підхід до визначення структури інноваційного потенціалу, наданий Косенко О.П., яка вважає, що при визначенні рівня інноваційного потенціалу не потрібна повна оцінка всіх потенціалів (трудового, інформаційного, матеріально-технічного, науково-технічного, виробничо-технологічного), а необхідно оперувати тільки їх частинами, що використовується для інноваційних цілей. Ці частини класифікуються як “складові інноваційного потенціалу” [10].

В цілому погоджувачись з таким методичним підходом, його недоліком слід вважати недостатню оцінку відповідності інноваційних продуктів ринковому попиту, а також рівня взаємодії інноваційного менеджменту із зовнішнім оточенням (постачальники, конкуренти, споживачі, місцеві органи влади, наукові установи) з метою посилення інноваційного потенціалу.

Більш ринковий підхід застосовано при визначенні структури інноваційного потенціалу в роботах Гречан А.П. Крім матеріальних, фінансових ресурсів, інтелектуального потенціалу особливою складовою інноваційного потенціалу визначено зовнішні можливості підприємства, тобто його зв’язок з ринком [11].

Існують деякі пропозиції, відображені в методичному підході роботи Т.О. Соболевої [12], в якій структурними рівнями інноваційного потенціалу обрано організаційно-управлінський та науково-технічний рівні. Вважаємо, що організаційно-управлінський рівень повинен обов’язково включати оцінку організаційної структури управління та внутрішніх комунікацій для забезпечення успішної інноваційної діяльності.

Переважаючими є підходи до оцінки інноваційного потенціалу з позиції суми окремих потенціалів. Однак на наш погляд, суттєвим недоліком існуючих методик є відсутність оцінки зовнішнього потенціалу підприємства, тобто його зв’язків з ринком, державними та місцевими органами влади, партнерами по бізнесу, конкурентами та науковими установами.

Окрім визначення показників, що формують інноваційний потенціал, необхідно обрати об’єктивну систему оцінок та можливість їх практичного застосування. Опрацювавши наукові джерела можна сказати, що

науковці поділяються на три категорії за вибором розмірності оцінки (кількісні, якісні, бальні, вартісні, без натуральної розмірності): ті, що застосовують тільки якісні показники; ті, що застосовують тільки кількісні показники; ті, що застосовують якісні та кількісні показники.

Переважаюча більшість науковців належать до останньої групи, що використовують як якісні так і кількісні показники при оцінці інноваційного потенціалу підприємства. Хоча й існують прихильники тільки кількісних методів оцінки. А. Гриньов на етапах створення і освоєння інновацій використовує як кількісні, так і відносні показники питомої ваги певного показника у загальній їх кількості. Інші дослідники віддають перевагу бальним й відсотковим оцінкам.

Але такі методи не можна вважати за універсальні. Хоча й існують індикатори, які можна легко оцінити за вартісними або абсолютними кількісними показниками (фінансові показники, кількість технічних розробок, вартість основних фондів, витрати на придбання інноваційних технологій, обсяг наукомісткої продукції). Однак вартісна оцінка трудових ресурсів, особливо для заняття інноваційною діяльністю, можлива за умов використання значної кількості якісних характеристик (інноваційна активність, креативність, спроможність створювати інноваційні ідеї, рівень інноваційної культури). З цим погоджуються багато науковців, які вважають, що якість праці або рівень її складності визначаються знаннями, практичними навиками, спроможністю виконувати складні операції, що прямо не піддаються вимірюванню.

Важко лише одними кількісними показниками охарактеризувати організаційно-управлінську структуру підприємства й ступінь її відповідності інноваційній діяльності підприємства, а також рівень взаємодії підприємства з ринком і зовнішнім середовищем.

На наш погляд, необхідно брати до уваги різні показники, які характеризують інноваційний потенціал підприємства, й важливо, щоб вони впливали на його рівень. Доцільність методу експертних оцінок підкреслювали в своїх дослідженнях різні автори. Та головною умовою їх використання повинна стати інтегральна оцінка, що носить ієрархічний характер, побудова якої передбачає оцінку елементів цілісної системи. При цьому показники оцінки можуть бути статичними чи динамічними, кількісними або якісними.

Хоча питання оцінки інноваційного потенціалу розглядається багатьма вченими, відсутня єдина система його оцінки. Одні автори оцінюють інноваційний потенціал системою часткових показників, інші – інтегральним показником, що формується на основі оцінки елементів цілісної системи.

У деяких роботах відсутня інтегральна оцінка складових інноваційного потенціалу. Так у роботі А.В. Гриньова оцінка інноваційного потенціалу підприємства здійснюється на основі відповідної системи часткових показників [1]. Загалом погоджуючись із таким методичним підходом, зазначимо, що в ньому відсутні показники оцінки маркетингових та організаційно-управлінських ресурсів, враховуючи, що всі вони наведені автором у якості складових інноваційного потенціалу підприємств. Тобто спостерігається деяка невідповідність між теоретичними, методичними підходами до формування й оцінки інноваційного потенціалу.

До групи авторів, які виступають прибічниками не інтегральної, а комплексної оцінки інноваційного потенціалу, можна віднести Соболеву Т.О. Вона запропонувала оцінку показників, що характеризують організаційно-управлінський рівень інноваційного потенціалу й окрему оцінку науково-технічного рівня інноваційного потенціалу [12].

Можна погодитися із науковцями, які виступають прихильниками інтегральної оцінки інноваційного потенціалу та вважають, що наявність часткових показників не суперечить існуванню загального. Більш того, на їхній погляд, обов'язковою умовою має бути зведення часткових показників до загального. Якщо відсутній єдиний інтегральний показник вимірювання інноваційного потенціалу підприємства, то це на наш погляд, ускладнює його оцінку для порівняння з іншими показниками підприємств однієї галузі, конкурентами, партнерами. Адже за одною групою показників результати можуть переважати, а за іншою – навпаки.

Необхідність інтегральної оцінки ІП обґрунтовують багато дослідників (Алексєєв С.Г., Чухрай Н.І., Косенко О.П., Белоусова Л.І.), однак розрахунки такої оцінки відбуваються за різними показниками: абсолютними; бальними; відносними, які вимірюються в частках або процентах; відносними, без натуральної розмірності шляхом порівняння окремих показників між аналізованим підприємством та еталоном.

Так, у своїх дослідженнях Н.Чухрай використала інтегральні оцінки інноваційного потенціалу підприємства, які дещо відрізняються від підходів інших дослідників [2]. Для аналізу рівня інноваційного потенціалу промислового підприємства автором розроблено систему оцінки за допомогою кластер-чинників (критеріїв) та основних показників, що їх характеризують. Вхідні та вихідні кластер-чинники, запропоновані для оцінки Інноваційного потенціалу, характеризують вплив складових інноваційного потенціалу на процес його формування.

Оцінка кластер-чинників здійснюється як за кількісними показниками (натуральними і вартісними), так і за бальною оцінкою експертів (від 1–5). Крім того, експерти присвоюють кожному вхідному й вихідному кластер-чиннику коефіцієнт вагомості у відсотках, значення якого встановлюється так, щоб сума всіх коефіцієнтів складала 100 %.

Викликає сумнів щодо об'єктивності визначення складових інтегральної оцінки інноваційного потенціалу досліджуваного підприємства залежно від співвідношення величини оцінок показників цього підприємства з його найближчим конкурентом. На наш погляд, доцільніше й більш наочно було б здійснити оцінку інноваційного потенціалу окремо по кожному підприємству, а потім їх порівнювати.

Комплексний підхід до визначення рівня інноваційного потенціалу визначено у роботі Н.І. Ніроновича [13]. З цією метою визначено дві групи показників, з використанням яких здійснюється оцінка інноваційного по-

тенціалу. До першої групи віднесено показники, які дають кількісну характеристику об'єкта дослідження, до другої групи – віднесено якісні показники. Однак, методика не в повній мірі відповідає сутності ділення показників інноваційного потенціалу на кількісні і якісні. Наприклад, вартість основних виробничих фондів віднесено до кількісних показників, а рівень їх зносу – до якісних. З іншого боку, до якісних показників віднесено показники фінансового стану підприємства, а такі фінансові показники, як витрати підприємства на інноваційну діяльність й рентабельність виробництва – до кількісних.

Висновки. Вважаємо хибною думку науковців, що чим більше показників в оцінці інноваційного потенціалу, тим повніше і ґрунтовніше буде його оцінка. Методика, в першу чергу, повинна бути доступною і не складною, а, по-друге, важливість показників не вимірюється їх кількістю. На нашу думку, необхідно використовувати невелику кількість кількісних показників для характеристики інноваційного потенціалу. В свою чергу показники повинні об'єктивно бути згруповані в підсистемі інноваційного потенціалу для полегшення його оцінки на підприємствах. Даний аналіз дозволив оцінити існуючі методи оцінки інноваційного потенціалу, показавши їх негативні аспекти та слабкі сторони, та сформував підґрунтя для власних розробок в цій спірній проблемі.

Література

1. Гриньов А. В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства : автореф. дис... д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / А. В. Гриньов. – Донецьк, 2004. – 36 с.
2. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства. Маркетингове та логістичне забезпечення : монографія / Н. І. Чухрай. – Л. : НУ “Львівська політехніка”, 2002. – 316 с.
3. Дзюбіна А. В. Експрес-методика оцінювання інноваційного потенціалу підприємства. Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 19–20 жовт. 2011 р. – Т. 1. – К., 2011. – С. 3–5.
4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
5. Смерічевська С. В. Оцінка інноваційного потенціалу / С. В. Смерічевська, О. В. Сидич // Економіка промисловості. – 2006. – № 2. – С. 14–18.
6. Галушко Є. С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу) : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.02.02 “Економіка та управління науково-технічним прогресом” / Є. С. Галушко. – Донецьк, 1999. – 23 с.
7. Алексеев С. Г. Оценка инновационного потенциала и инновационной активности регионов Сибирского федерального округа / С. Г. Алексеев // Вестник Бурят. гос. ун-та. Сер. Экономика. Право. – Улан-Удэ : Изд-во Бурят. госуниверситета, 2009. Вып. 2. – С. 111–117.
8. Рудика О. В. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства у трансформаційній економіці : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / О. В. Рудика. – Х., 2006. – 22 с.
9. Белоусова Л. І. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 “Економіка підприємств і форми господарювання” / Белоусова Любов Іванівна. – Донецьк, 2006. – 20 с.
10. Косенко О. П. Економічна оцінка інноваційного потенціалу : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / Косенко Олександра Петрівна. – Х., 2006. – 20 с.
11. Гречан А. П. Методологічні основи розвитку легкої промисловості на інноваційних засадах : автореф. дис... д-ра екон. наук : спец. 08.07.01 “Економіка промисловості” / А. П. Гречан ; НАН України ; Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2006.
12. Соболева Т. О. Управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства (за матеріалами фармацевтичних підприємств) : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / Т. О. Соболева. – К., 2008.
13. Ніронович Н. І. Удосконалення управління інноваційними процесами на промислових підприємствах : автореф. дис... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / Н. І. Ніронович. – Л., 2002.

УДК 658.152:622.7.002

В. С. АДАМОВСЬКА
ДВНЗ “Криворізький національний університет”

УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

У статті удосконалено теоретичний підхід до традиційної класифікації форм інвестицій, який на відміну від існуючих дозволяє здійснювати диференціацію інвестиційних проєктів у відповідності з різними методами їхньої оцінки. Визначено ознаки, за якими пропонується здійснювати класифікацію інвестицій: за