

УДК 338.516.22.

Л. Й. Кобрин

Українська академія друкарства

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто основні критерії та методичні підходи до оцінки достатності потенціалу підприємства для активізації інноваційного розвитку.

Економічна категорія інноваційного розвитку сьогодні широко використовується для означення потенційної можливості росту ефективності виробництва і підвищення довгострокової конкурентоспроможності за рахунок впровадження інновацій. Однак багато вітчизняних підприємств не мають достатнього виробничого потенціалу, необхідного для активізації інноваційного розвитку.

Дослідженню факторів та складових інноваційного розвитку присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних науковців: Чухрай Н. І., Йохна М. А., Стадник В. В., Василенка В. О., Ілляшенка М. М., Краснокутської Н. В., Крупки М. І., Микитюка П. П., Волкова О. І., Денисенко М. П. У більшості з них значна увага звертається на визначення суті та аналіз інноваційного потенціалу підприємства, складових інноваційного розвитку та інноваційного менеджменту. Поряд з тим практично недослідженими залишаються питання оцінки достатності потенціалу підприємства для активізації інноваційного розвитку. Вирішення даного питання дозволить підвищити ефективність та обґрунтованість вибраної стратегії інноваційного розвитку.

Таким чином, метою даної роботи є розробка критеріальної бази та методичних підходів до оцінки достатності потенціалу підприємства для реалізації напрямків його інноваційного розвитку.

Визначення показників для аналізу необхідно проводити за основними складовими: техніко-технологічною, фінансовою, кадровою, маркетинговою, управлінською, інноваційною.

Для оцінки техніко-технологічної складової необхідно застосовувати наступну систему показників:

1. Коефіцієнт прогресивності устаткування і технологій.
2. Коефіцієнт оновлення устаткування.
3. Коефіцієнт модернізації устаткування.
4. Рівень гнучкості устаткування та технологій.
5. Рівень автоматизації та механізації виробництва.
6. Рівень стандартизації та уніфікації технологічних рішень.

Для оцінки фінансової складової обґрунтованим є застосування аналізу достатності власних обігових коштів та позикового капіталу для виконання інноваційних проектів. Потенціал вважається достатнім для інноваційного

розвитку, коли підприємство має абсолютну та нормальну фінансову стійкість, тобто для формування запасів достатньо власних позикових коштів та короткотермінових кредитів. Крім того, необхідно також визначати часткові показники фінансової стійкості: коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневрування власних коштів, коефіцієнт реальної вартості майна, коефіцієнт співвідношення власних та позичених коштів тощо.

Оцінку кадрової складової потенціалу підприємства можна виконати за наступними показниками: рівень освіти та кваліфікації персоналу, досвід діяльності, мотивація діяльності окремих категорій персоналу.

До основних показників маркетингової складової слід віднести наявність місії підприємства, наявність стратегічної та оперативної мети підприємства, визначення напрямків розвитку підприємства, якість і регулярність ринкових досліджень. Ефективність маркетингу залежить від товарної, збутової та цінової стратегії підприємства. Оцінка стану маркетингу дозволяє визначити його спроможність виявляти та оцінювати ринкові можливості розвитку, зорієнтувати виробництво на створення нового попиту, вивести на ринок нову продукцію, задовольняючи запити споживачів більш ефективним, ніж конкуренти способом.

Управлінська складова в першу чергу повинна оцінюватися з точки зору відповідності структури управління цілям і завданням підприємства, що передбачає побудову матриці аналізу та розподілу функцій, прав, та відповідальності між підрозділами підприємства. Крім того, необхідний такий аналіз:

1. методів підбору персоналу;
2. методів навчання, підвищення кваліфікації та атестації працівників;
3. методів організації праці та виробництва;
4. ступеня участі персоналу в управлінні підприємством;
5. механізму обміну інформацією та знаннями;
6. соціально-психологічного клімату у колективі тощо.

Ефективність системи управління при цьому визначається за кінцевими результатами роботи підприємства. Для поглибленого аналізу можуть бути використані такі показники: відповідність темпів росту витрат на апарат управління і темпів росту результатів діяльності підприємства; авторитет керівників у підлеглих у колективі; наявність інноваційної свідомості у керівників, їх здатність прогнозувати ситуацію і діяти на випередження.

Сукупність розрахункових економічних показників інноваційної складової, що визначають ступінь забезпеченості підприємства тими чи іншими ресурсами в інноваційній сфері, може містити в собі ряд коефіцієнтів:

K_{iv} — коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю. Він визначає наявність у підприємства інтелектуальної власності і прав на неї у виді патентів на винаходи, промислові зразки, права на корисні моделі, програми ЕОМ, товарні знаки і знаки обслуговування. Цей показник визначається за формулою:

$$K_{iv} = \frac{A_{nm}}{A_{no}}$$

де A_{nm} — активи нематеріальні,

A_{no} — активи необоротні.

K_{np} — коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДР і ДКР. Цей коефіцієнт характеризує професійно-кадровий склад підприємства. Він показує частку персоналу, що займається безпосередньо розробкою нових продуктів і технологій, виробничим і інженерним проектуванням, іншими видами технологічної підготовки виробництва для випуску нових продуктів. Цей показник визначається за формулою :

$$K_{np} = \frac{Ч_{np}}{Ч_n}$$

де $Ч_{np}$ — чисельність персоналу, зайнятого в сфері НДДКР, чол.

$Ч_n$ — чисельність всього персоналу підприємства, чол..

$K_{нду}$ — коефіцієнт майна, призначеного для проведення НДДКР. Він показує частку майна експериментального і дослідницького призначення, придбаних машин і устаткування, зв'язаних з технологічними інноваціями в загальній вартості усіх виробничо-технологічних машин і устаткування. Цей показник покликаний охарактеризувати матеріально-технічну базу, науково-дослідну оснащеність підприємства в порівнянні з озброєністю основними виробничими фондами, включаючи господарський інвентар. При розрахунку цього показника можна співвідносити як ті засоби, що знаходяться у власності чи підприємства взяті на умовах фінансової оренди (лізингу), так і машини й устаткування, взяті в господарську оренду. Цей показник визначається за формулою:

$$K_{нду} = \frac{B_{нду}}{B_{овз}}$$

де $B_{нду}$ — вартість устаткування науково-дослідного призначення, т. грн.

$B_{овз}$ — вартість основних виробничих засобів, т.грн.

$K_{онп}$ — коефіцієнт оновлення продукції. Він характеризує здатність підприємства до впровадження інноваційної чи технологічно зміненої продукції. Практика показує, що для нарощування темпів обсягу продажів і освоєння нових ринків необхідно цілком змінювати продукцію за період від трьох до п'яти років. Цей показник за формулою :

$$K_{онп} = \frac{BP_{ip}}{BP}$$

де BP_{ip} — виручка від реалізації нової чи удосконаленої продукції (робіт, послуг) і продукції (робіт, послуг), виготовленої з використанням нових чи поліпшених технологій, т. грн.;

BP — загальна виручка від реалізації всієї продукції (робіт, послуг), т. грн.

K_{ip} — коефіцієнт інноваційного росту. Він характеризує стійкість технологічного росту і виробничого розвитку; показує частку коштів, виділених підприємством на власні і спільні дослідження для розробок нових технологій, на цілеспрямований прийом на роботу висококваліфікованих фахівців, навчання і підготовку персоналу, пов'язаного з інноваціями, господарські договори по проведенню маркетингових досліджень, у загальному обсязі всіх інвестицій. Цей коефіцієнт може широко свідчити про досвід підприємства по управлінню інноваційними проектами. Він визначається за формулою:

$$K_{ip} = \frac{V_{инн}}{V_{инв}}$$

де $V_{инн}$ — вартість науково-дослідних і учбово-методичних інвестиційних проектів, т. грн.;

$V_{инв}$ — загальна вартість інвестиційних витрат, т. грн.

Оцінку достатності потенціалу підприємств доцільно вести у виді розрахунку і порівняння отриманих значень коефіцієнтів із установленими базисними величинами. У залежності від поточного стану підприємства і його досягнутих результатів в інноваційній сфері, а також їхнього порівняння з еталонними показниками здійснюється вибір стратегії лідера, тобто впровадження принципово нових продуктів і послуг, чи реалізація стратегії послідовника (освоєння поліпшуючих технологій).

Базовими, порівняльними величинами для здійснення аналізу можуть бути показники за минулий період, середньогалузеві значення, відповідні показники конкурентів. При цьому як критерії для визначення граничних значень коефіцієнтів можна використовувати дані статистичного обстеження інноваційної діяльності провідних підприємств промисловості України, а також досвід закордонних компаній. У залежності від ступеня поточної озброєності підприємства тими чи іншими інноваційними ресурсами формується та чи інша стратегія його подальшого інноваційного розвитку: освоєння базисних чи тільки поліпшуючих інновацій (див рис. 1).

Таким чином, виявлення визначеного напрямку інноваційного розвитку з використанням економіко-математичних критеріїв дозволяє підприємствам заощаджувати на нераціональних витратах, зв'язаних з генеруванням ідей. Так, якщо проведена оцінка виробничо-технологічного стану підприємства свідчить про його внутрішню економічну нездатність до освоєння базисних технологій, то такому суб'єкту господарювання варто орієнтуватися на розробку і впровадження поліпшуючих продуктів.

І, навпаки, якщо в підприємства є достатні внутрішні ресурси для освоєння базисних інновацій, то для нього найбільш ефективними є вкладення коштів в розвиток принципово нових продуктів і послуг. Об'єкти цих інвестицій дають найбільшу віддачу.

Якщо оцінка достатності потенціалу виявиться абсолютно незадовільною, то такому підприємству, може бути, узагалі не варто в цих умовах використовувати стратегію інноваційного розвитку, а обмежитися, припустимо, стратегією стабільності, чи навіть скороченням виробництва.

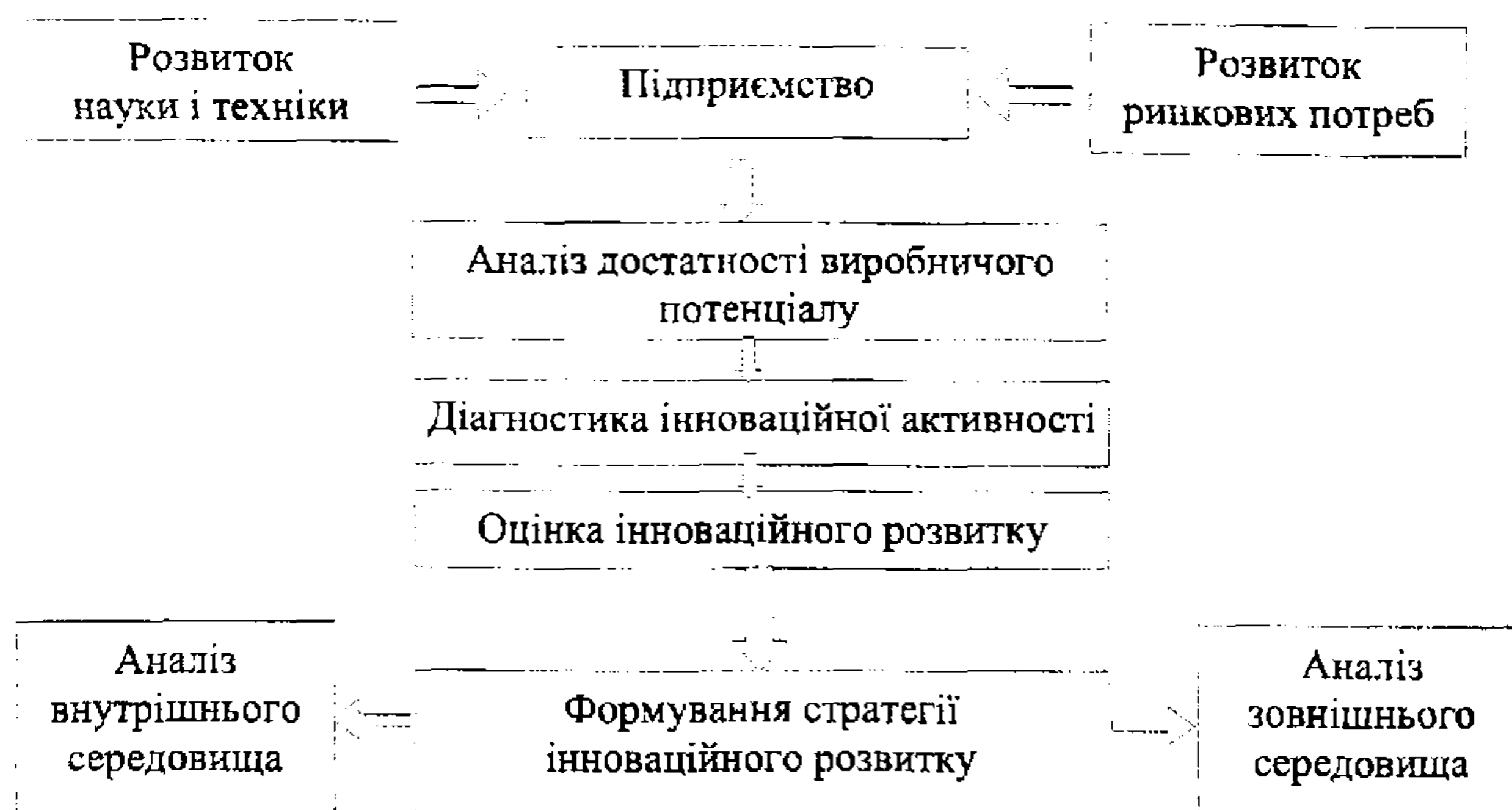


Рис. 1. Структурно-логічна схема оцінки достатності потенціалу підприємства для вибору стратегії інноваційного розвитку

Іншими словами, об'єктивне знання про свої початкові інноваційні можливості дозволяє підприємствам уникнути нерациональних витрат, зв'язаних з генеруванням і вибором стратегій інноваційного розвитку.

1. Ляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посіб. — Суми : ВТД „Університетська книга”, 2003. — 278 с.
2. Інноваційний розвиток промисловості України / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін. ; під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. — К. : КНТ, 2006. — 648 с.
3. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення. — Львів : Вид-во НУ „Львівська політехніка”, 2002. — 314 с.

Рассмотрены основные критерии и методические подходы к оценке достаточности потенциала предприятия для активизации инновационного развития.

Basic criteria and methodical going are considered near the estimation of sufficientness of potential of enterprise for activation of innovative development.