

Козловський В. О., Причепя І. В.

Управління інноваційним потенціалом промислових підприємств



Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Вінницький національний технічний університет

В. О. Козловський, І. В. Причепя

**УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ
ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

Монографія

Вінниця
ВНТУ
2013

УДК 658.589
ББК 65.291.551
К59

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України (протокол № 3 від 25 жовтня 2012 р.)

Рецензенти:

Прутська О. О., доктор економічних наук, професор

Карачина Н. П., доктор економічних наук, доцент

Козловський, В. О.

К59

Управління інноваційним потенціалом промислових підприємств : монографія / В. О. Козловський, І. В. Причепка. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 184 с.

ISBN 978-966-641-522-9

В монографії здійснено аналіз та узагальнення теоретичних положень, методичних та практичних аспектів управління інноваційним потенціалом підприємства. Розглянуто питання удосконалення системи управління інноваційним потенціалом промислових підприємств. Розроблено підхід до управління інноваційним потенціалом підприємства, який ґрунтується на запропонованій моделі оцінювання інноваційного потенціалу. Обґрунтовано управлінські рішення, які спрямовані на підвищення ефективності використання інноваційних ресурсів та ефективності функціонування підприємства в цілому. Для науковців, фахівців з питань управління, викладачів, аспірантів, студентів.

УДК 658.589

ББК 65.291.551

ISBN 978-966-641-522-9

© В. Козловський, І. Причепка, 2013

Оскільки метою комерційного підприємства є залучення і втримання покупців, у нього можуть бути дві і тільки дві функції: маркетинг та інновації. Маркетинг та інновації забезпечують результати, все інше –витрати.

Компанія, що міцно стоїть на ногах, але не здатна на інновації, в сучасну епоху, яка потребує неперервного впровадження інновацій, приречена на відмирання.

Пітер Друкер

(американський вчений, економіст, публіцист, один із найбільш впливових теоретиків менеджменту XX століття)

Світ змінюється надто швидко. Крупний вже більше не перемагає дрібного. Сьогодні швидший перемагає повільного.

Руперт Мердок

(австралійський і американський підприємець, медіа-магнат, засновник глобальної медіа-корпорації News Corporation)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1 Сутність та роль потенціалу підприємства в сучасних умо- вах господарювання.....	7
1.2 Інноваційний потенціал: сутність, структура, значення в сучасних умовах.....	19
1.3. Аналіз методологічних підходів до оцінювання інновацій- ного потенціалу промислового підприємства.....	40
РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	57
2.1 Стан та тенденції розвитку інноваційної діяльності вітчиз- няних промислових підприємств.....	57
2.2 Особливості інноваційної діяльності промислових підпри- ємств.....	70
2.3 Формування системи показників оцінювання інноваційно- го потенціалу промислового підприємства.....	91
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	99
3.1 Побудова моделі оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства.....	99
3.2 Розробка алгоритму управління інноваційним потенціалом промислового підприємства.....	115
3.3 Практична реалізація заходів з управління інноваційним потенціалом на промислових підприємствах Вінницького регіону.....	125
ВИСНОВКИ.....	147
ЛІТЕРАТУРА.....	149
Додаток А.....	166
Додаток Б.....	174
Додаток В.....	176
Додаток Г.....	180
Додаток Д.....	183

ВСТУП

За стрімкого розвитку науково-технічного прогресу, з посиленням конкуренції на світових ринках саме здатність економіки до інноваційного розвитку визначає місце держави в сучасному економічному просторі. За умов, що склались, пріоритетного значення набуває інноваційний розвиток промислових підприємств, які забезпечують матеріалізацію досягнень науково-технічного прогресу. Інноваційний чинник став стратегічним інструментом сучасного зростання, що вимагає від суб'єктів господарювання систематичного моніторингу стану їх інноваційної діяльності та напрямків її розвитку. Все це обумовлює важливість управління інноваційним потенціалом підприємства та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення ефективності його використання.

Проблемами оцінювання та управління інноваційним потенціалом підприємств займалися такі відомі зарубіжні науковці та практики, як І. Т. Балабанов, А. А. Бовін, Ю. М. Канигін, О. П. Коробейніков, І. А. Коршунов, С. В. Кочетков, Л. Г. Міляєва, М. А. Пестунов, А. А. Трифілова, К. Фрімен та ін. Значний внесок в розвиток вітчизняної теорії та практики інновацій внесли: Л. Л. Антонюк, О. Ф. Балацький, А. І. Басов, В. А. Верба, М. П. Войнаренко, Є. С. Галушко, А. П. Гречан, С. М. Ілляшенко, О. В. Князь, Н. В. Краснокутська, О. Є. Кузьмін, Л. С. Мартюшева, І. В. Новікова, Р. А. Патора, В. В. Стадник, Н. П. Тарнавська, Л. І. Федулова, В. Г. Чабан, Н. І. Чухрай, Н. Г. Яковлєва та ін.

Незважаючи на значні здобутки в теорії та практиці вивчення проблем оцінювання та управління інноваційним потенціалом підприємств, і досі існують значні розбіжності в підходах науковців до трактування досліджуваного поняття, оцінювання та управління інноваційним потенціалом підприємства. Всі ці розбіжності вимагають систематизації існуючих теоретичних та практичних надбань. Виникає необхідність врахування при управлінні інноваційним потенціалом галузевих особливостей господарювання підприємств та наслідків ринкових перетворень. Все це вимагає його обґрунтованої структуризації, а також удосконалення методу оцінювання інноваційного потенціалу підприємства як складової в системі управління.

Ця монографія складається з трьох розділів. У першому розділі систематизовано теоретичні здобутки науковців, які присвячені дослідженню сутності таких понять як «потенціал підприємства» та «інноваційний потенціал підприємства», досліджено підходи до виокремлення структурних елементів інноваційного потенціалу, на основі чого уточнено його базові складові та визначено взаємозв'язки між ними. Проведено порівняльний аналіз підходів науковців до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

У другому розділі монографії досліджено сучасний стан промислових підприємств України та Вінницької області. З метою визначення стану та перспектив розвитку вітчизняних промислових підприємств проаналізовано основні показники їх виробничо-господарської діяльності протягом 2003–2011 років. Проаналізовано основні показники інноваційної активності підприємств машинобудівної галузі Вінниччини, визначено тенденції їх інноваційного розвитку. Засобами групування проведено статистичне дослідження діяльності основного масиву машинобудівних підприємств Вінницької області. За результатами дослідження сформовано систему показників оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

У третьому розділі побудовано модель оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, розроблено алгоритм управління інноваційним потенціалом підприємства та апробовано його на машинобудівних підприємствах Вінницької області.

Інформаційною базою дослідження стали теоретичні та науково-практичні дослідження вітчизняних і зарубіжних авторів, законодавчі та нормативно-правові акти з питань регулювання інноваційної діяльності в Україні; офіційні дані Державної служби статистики України та Головного управління статистики у Вінницькій області, фінансова звітність машинобудівних підприємств області.

Монографія розрахована на науковців, які досліджують проблеми управління підприємствами, фахівців державної та місцевої влади, викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, які вивчають дисципліни «Економіка підприємства», «Інноваційний менеджмент», «Економіка і організація виробництва» та ін.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та роль потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання

Підприємство, як відкрита соціально-економічна система, функціонує у складному взаємозв'язку із зовнішнім середовищем, складність і нестабільність якого вимагає постійного контролю за змінами в ринковому середовищі. Тому обов'язково необхідно враховувати вплив на підприємство зовнішніх умов, які багато в чому і будуть визначати напрямки розвитку суб'єкта господарювання, включаючи і його інноваційну діяльність.

Загальновідомо, що характерною особливістю сучасного етапу розвитку світового господарства є глобалізація соціально-економічних, політичних і культурних сфер життя. Глобалізація є наслідком інтернаціоналізації та інтеграції всіх економічних процесів, що вимагає від підприємств відповідних змін у своїй поведінці на ринку [54, с. 49; 126, с. 26].

Глобалізація – етап розвитку людства, що передбачає трансформацію світового простору у цілісну глобальну систему з новими умовами господарювання, які стають більш динамічними, швидкоплинними та якісно новими.

Вивчення праць науковців [38; 59; 65; 73, с. 20–35; 97, с. 115–135; 116; 160–162], що займаються дослідженнями проблем глобалізації, дозволило систематизувати їх напрацювання. Результати проведеного аналізу показують, що глобальні трансформаційні перетворення мають позитивні та негативні наслідки як для світової економіки, так і для України зокрема. Аналіз таблиці 1.1 показує, що основними характеристиками глобалізації є зближення ринків і державних інститутів, зменшення торгових бар'єрів, інтеграція світових економічних процесів тощо.

Проте визначальною рисою глобалізації в сучасних умовах господарювання є концентрація капіталу транснаціональними корпораціями до такого ступеня, який надає їм можливість впливати на економіку та

політику країн, визначаючи тим самим характер світового економічного розвитку.

Таблиця 1.1 – Основні наслідки глобалізації та її вплив на діяльність суб'єктів господарювання

Напрямок глобалізаційних перетворень	Позитивні наслідки глобалізаційних процесів	Негативні наслідки глобалізаційних процесів	Вимоги глобалізаційних перетворень *
Зближення ринків і державних інститутів	Універсалізація світового простору		Прискорення економічного розвитку
	1. Вільний доступ до світових ресурсів 2. Встановлення єдиних ринкових моделей, методів, інституцій 3. Доступ до міжнародних інвестиційних фондів	1. Тотальна експансія, що використовується для задоволення мети світового ринку * 2. Конфлікт між вимогами світового простору та національними традиціями *	Максимально швидка модернізація господарства
 Падіння бар'єрів 	Загострення міжнародної конкуренції		Гнучкість та адаптивність економічних систем
	1. Зростання ефективності діяльності (зростання продуктивності, скорочення витрат, економія на масштабах виробництва і т. п.) 2. Піднесення ролі знань, комунікацій, інформації	1. Криза національного виробництва * 2. Тотальне поширення вподобань споживачів*	Зміни в структурі виробництва, технологій, соціальних сферах життя
	Міжнародний поділ праці		Зміни в системі менеджменту
	1. Поглиблення спеціалізації* 2. Дешева робоча сила для приймаючих країн 3. Зростання міграції як часткове вирішення проблем безробіття «бідних» країн	1. Відтік інтелектуальної еліти * 2. Зростання антиміграційних протестів спільнот приймаючих країн	
Поляризація світового простору		Пошук нових механізмів організації, регулювання та контролю	
Поява нових можливостей ефективного розміщення світових ресурсів	1. Асиметрична багатопольорність у розвитку світової системи господарювання 2. Значний розрив між рівнем життя населення світу		
Інтеграція світових процесів	Вільний доступ до інформації	Зростання впливу ТНК на економіку та політику країн	
	Створення міжнародних економічних організацій	Взаємозалежність світових процесів (політичних, економічних, культурних і т. п.)	
	Зростання кількості та якості продукції на світовому ринку	Концентрація капіталу в одних руках *	

Примітка.* – фактор значною мірою є характерним для України

В сучасних умовах саме такі корпорації є основними учасниками міжнародної торгівлі. Вони володіють значними запасами ресурсів,

капіталу, технологій, управлінськими кадрами, забезпечені інформацією про економічні та політичні події в різних країнах світу тощо. Транснаціональні компанії забезпечують близько 50 % світового промислового виробництва, близько 80 % зареєстрованих патентів у світі є власністю ТНК, 80 % фінансування НДДКР у світі здійснюється саме такими корпораціями [167]. Таким чином, ТНК мають значний вплив на світові економічні та політичні процеси, іноді значно більший ніж окремі країни. Тим самим транснаціональні корпорації диктують правила поведінки на світовому ринку.

Проведені дослідження показали, що не існує загально визнаної інтерпретації особливостей та наслідків глобалізації як для світової, так і для вітчизняної економіки. І яке б не було ставлення до глобалізаційних перетворень, але цей процес є об'єктивним і вимагає врахування всіх його особливостей при прогнозуванні соціально-економічних, політичних та культурних процесів в кожній із країн.

В умовах глобалізації значно зростають загрози для функціонування та розвитку окремих підприємств. Виживають тільки ті суб'єкти господарювання, які мають конкурентні переваги, до яких можна віднести: високу якість продукції, забезпечення необхідними ресурсами, ефективний господарсько-економічний механізм функціонування, високий рівень потенціалу підприємства (інноваційного, інформаційного, кадрового, фінансово-інвестиційного, маркетингового і т. п.), доступ до позикового капіталу при нижчих відсоткових ставках і т. п.

Одним із напрямів досягнення конкурентних переваг є формування високого рівня потенціалу підприємства. В умовах, що склались, саме цей фактор є одним із визначальних, оскільки потенціал підприємства охоплює практично всі можливі складові конкурентних переваг. Тобто, потенціал підприємства враховує і можливості щодо виробництва якісної продукції, і рівень забезпечення необхідними ресурсами, і господарсько-економічний механізм функціонування підприємства, і можливості доступу до позикових ресурсів тощо.

В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського *potential* й означає «потужність, сила» [67, с. 5].

Першочергово термін «потенціал» був суто фізичним поняттям, означав енергетичну характеристику певної точки будь-якого силового поля [57] і використовувався як потенціал тяжіння, електричний потенціал і т. п. Та поступово цей термін почав вживатись для характерис-

тики фізіологічних можливостей людини: потенціал людини, творчий потенціал, трудовий потенціал і т. п.

Запровадження у двадцяті роки минулого століття в економічних дослідженнях терміну «потенціал» було пов'язано з розробкою проблем визначення рівня розвитку виробничих сил [144]. В 70–80 роках увага науковців до проблем формулювання та визначення сутності потенціалу зростає. Дослідження в цьому напрямку здійснювались такими науковцями, як Л. І. Абалкін, В. Н. Авдєєнко, В. М. Архангельський, В. Вейц, К. Г. Воблій, М. П. Войнарєнко, А. Є. Воронкова, І. О. Галиця, О. К. Добикіна, Ю. Ю. Донець, Н. Т. Ігнатєнко, С. В. Касьянюк, Ю. В. Кіндзерський, А. П. Костєнко, Т. Ф. Косьянчук, Н. С. Краснокутська, Є. В. Лапін, О. І. Олексюк, І. М. Рєпіна, В. С. Рижиков, В. В. Россоха, В. П. Рудєнко, С. Г. Струмїлін, О. С. Федонін, Е. Б. Фїгурнов, М. М. Якубовський [1; 2; 6; 12; 17; 23; 39; 44; 47; 60–62; 67; 69; 71–72; 119–121; 136; 144; 146] та ін.

Значної уваги дослідженню сутності потенціалу підприємств почали приділяти протягом останніх 20-ти років, розрізняючи при цьому потенціали країни, регіону, галузі, підприємства, суспільства тощо. Всі дослідники вказують на беззаперечну важливість вивчення цього питання і майже всі відмічають, що в науковій економічній літературі недостатньо систематизовано підходи до означення поняття «потенціал», визначення системних та функціональних складових цієї категорії, оцінювання та управління потенціалом, особливо на рівні підприємств.

Аналіз наукової літератури показав, що науковці оперують різними поняттями, які характеризують потенціал підприємства: «економічний потенціал підприємства», «виробничий потенціал підприємства», «виробничо-економічний потенціал підприємства», «підприємницький потенціал» та ін.

Оскільки підприємство є відкритою системою, то окремі дослідники розглядають категорію «економічний потенціал підприємства» як тотожну категорії «потенціал підприємства» [67, с. 7]. Інші дослідники стверджують, що виробничий потенціал [155, с. 95] є лише однією із складових потенціалу підприємства і характеризує можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва. Тому визначати потенціал підприємства через виробничий потенціал,

на їх думку, недоцільно. Категорія «підприємницького потенціалу» [115, с. 268] відображає лише частину можливостей підприємства, здебільшого щодо використання його управлінського та кадрового потенціалу. Тому доцільніше надалі оперувати саме поняттям «потенціал підприємства».

Аналіз літературних джерел показує, що підходи до визначення поняття потенціалу підприємства досить різнобічні, існують значні розходження у формулюваннях: від надзвичайно вузьких тлумачень, таких, як річний випуск продукції, потужність підприємства [12; 39; 72; 85], як сукупність ресурсів [1; 2; 10] до більш широких категорій, таких, як здатність соціально-економічної системи (комплексу ресурсів економічної системи) виконувати поставлені перед нею завдання (цілі) [2; 121; 153] і т. п.

Такий широкий спектр думок науковців посилює невизначеність в цій сфері досліджень і ускладнює використання теоретичних здобутків на практиці, оскільки основою для практичних досліджень завжди є систематизована теоретична база.

Слід підкреслити, що останні публікації, присвячені дослідженням категорії «потенціалу», характеризуються якісно новим підходом до трактування цього поняття.

Так, Н. С. Краснокутська визначає потенціал підприємства як «можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес процесів» [67, с. 7–8]. Тим самим автор вказує на можливості, що мають ресурси та компетенції підприємства для досягнення запланованих цілей.

Т. Ф. Косянчук, В. В. Лук'янова, Н. І. Майорова, В. В. Швид визначають потенціал підприємства «як сукупність ресурсів та виробничих можливостей фірми, які можуть бути використані для досягнення її цілей» [62, с. 177]. В цьому трактуванні автори вказують на важливість досягнення цілей підприємства за допомогою наявних ресурсів.

Колектив авторів у складі О. К. Добикіна, В. С. Рижикова, С. В. Касьянюк та ін. пропонують визначати потенціал підприємства «як сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних), навичок і можливостей керівників та інших категорій виробничого персоналу для виконання робіт (послуг), одержання максимального доходу або прибутку і забезпечення функціонуван-

ня і розвитку підприємства або – як сукупність економічних ресурсів і виробничих можливостей фірми, що можуть бути використані для досягнення цілей фірми і її розвитку» [102, с. 6]. Ця дефініція об'єднує в єдине ціле ресурси підприємства, навички персоналу, можливості та мету діяльності підприємницького суб'єкта. Однак слід підкреслити, що здатності персоналу до виконання поставлених завдань визначаються не лише навичками, а й досвідом, вмінням, індивідуальними характеристиками особистості, мобілізаційними здатностями в нетипових умовах, здатністю до обґрунтованого ризику, сприйняттям новацій та амбіціями персоналу і т. п.

А. Воронкова визначає потенціал підприємства як «сукупність показників або чинників, що характеризують його силу, джерела, можливості, кошти, запаси, здатності, ресурси й багато інших виробничих резервів, які можуть бути використані в економічній діяльності» [22, с. 15]. Тобто, основними складовими потенціалу автор вважає ресурси (кошти, запаси, виробничі резерви) та їх джерела формування, можливості та здатності підприємства.

Тому, узагальнюючи все вищезазначене, можна стверджувати, що потенціал підприємства характеризується такими характеристиками, як ресурси, можливості, здатності (компетенції), взаємозв'язок яких відображено на рис. 1.1.

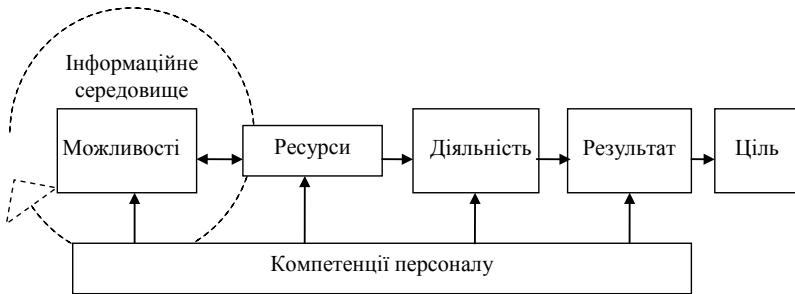


Рисунок 1.1 – Механізм перетворення можливостей у визначену ціль

Як видно з рис. 1.1, ресурси перетворюються в очікуваний результат внаслідок певної діяльності, для якої вишукуються сприятливі можливості і яка забезпечена необхідними компетенціями персоналу. На практиці реалізуються тільки ті можливості, для яких складаються

сприятливі внутрішні та зовнішні умови, для використання яких у підприємства сформовані достатні компетенції.

Оскільки потенціал підприємства є поліструктурною системою, то і підхід до визначення цього поняття повинен бути системним. Незважаючи на розбіжності у поглядах вчених, необхідно застосувати взаємодоповнюючі підходи до визначення цієї дефініції.

У визначенні категорії «потенціал підприємства» доцільним є наголос саме на стратегічних пріоритетах суб'єкта господарювання, що дозволять забезпечити йому конкурентну позицію на ринку та задовольнити його внутрішні потреби, оскільки в умовах нестабільного зовнішнього середовища підприємства повинні збалансовувати внутрішні можливості та зміни у зовнішньому середовищі з метою виживання в конкурентній боротьбі як сьогодні, так і в перспективі. Господарювання в умовах нестабільного ринку неможливе без передбачення майбутнього, без формулювання стратегічних напрямів діяльності в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Що ж стосується поточних цілей підприємства, то їх досягнення є проміжними завданнями, які відображають окремі етапи досягнення стратегічних цілей підприємства.

Узагальнивши все вищесказане, доцільно визначати потенціал підприємства як систему взаємопов'язаних внутрішніх та зовнішніх можливостей, мобілізаційних компетенцій персоналу та ресурсів, які необхідні для функціонування та розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Запропоноване визначення є досить повним, оскільки ґрунтується на взаємодоповнюючих підходах, об'єднує в єдине ціле ресурси, можливості та компетенції підприємства, а також враховує стратегічну спрямованість суб'єкта господарювання, що дозволяє виявити та врахувати можливі зміни зовнішнього середовища та гідно відреагувати на них з найменшими втратами. Відповідно до запропонованого означення поняття «потенціал підприємства» можна сформулювати певні закономірності функціонування і розвитку цієї категорії, а саме:

- 1) потенціал підприємства визначається не стільки наявністю ресурсів, скільки можливостями та компетенціями персоналу щодо ефективного їх використання;

- 2) потенціал підприємства залежить від внутрішніх (структурні елементи) та зовнішніх (середовище господарювання) факторів;

3) можливості реалізуються за умов наявності інформації, певного набору компетенцій персоналу та ресурсів (резервів), нагромаджених підприємством в результаті його функціонування та розвитку;

4) взаємодіючи між собою, структурні елементи потенціалу підприємства досягають ефекту синергії, що виявляється у підвищенні ефективності діяльності в результаті поєднання окремих самостійних частин потенціалу.

Властивості потенціалу підприємства виявляються через взаємодію його елементів. Оскільки потенціал підприємства є складною системою, то він може бути утворений лише тоді, коли є можливість сформувати і належним чином об'єднати його частини, вибудувати таку його структуру, яка забезпечить стійкість та стабільність розвитку підприємства [77].

Структура – це взаємне положення і зв'язок складових частин будь-чого, його будова [57]. Структура потенціалу – умовно стійка впорядкованість сукупності взаємопов'язаних елементів, що забезпечують функціонування і розвиток системи. Структура потенціалу розкриває його будову, просторово-часове розташування його елементів, взаємозв'язки між ними, принципи формування та розвитку [43].

В економічній літературі представлено досить різнобічні підходи науковців до структурування потенціалу підприємства. Аналіз літературних джерел показав, що існують декілька основних підходів до структурування потенціалу підприємства: ресурсна структуризація (потенціал підприємства розглядають як сукупність ресурсів, що взаємодіючи дозволяють досягти поставлених цілей) [9; 33; 45]; блочно-модульна структуризація (блок ресурсів, блок системи управління, блок діяльності персоналу) [99]; функціональна структуризація (виокремлення елементів залежно від сфери застосування) [5; 22; 27; 72; 74; 121; 125; 154]; об'єктно-суб'єктна структуризація (класифікація елементів на об'єктні та суб'єктні) [143]; «як певна сукупність взаємопов'язаних базових елементів» [67, с. 97] та інші.

З метою визначення місця інноваційної складової в структурі потенціалу підприємства розглянемо декомпозицію потенціалу підприємства саме за функціональним підходом.

Для того, щоб визначитись із обґрунтованим складом елементів та структурою потенціалу підприємства (за функціональною ознакою),

проаналізуємо думки науковців, які займалися дослідженням у цьому напрямку (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Основні підходи до визначення структурних елементів потенціалу підприємства

Автор (джерело)	Структурний склад потенціалу підприємства
О. Ареф'єва, О. Коренков [5, с. 45]	Виробничий, фінансовий, кадровий, управлінський, маркетинговий
А. Воронкова [22, с. 15]	Виробничий, фінансовий, інноваційний, управлінський, маркетинговий, комунікаційний, мотиваційний, трудовий потенціали
С. Генералова [27, с. 65]	Науково-технічний, трудовий, фінансово-економічний, організаційний, інформаційний, природно-ресурсний потенціали
Т. Ф. Косянчук [62, с. 180-181]	Організаційний, фінансово-економічний, виробничий, маркетинговий, трудовий, інноваційний, соціальний потенціали
Є. В. Лапін [72, с. 9]	Кадровий, виробничий, інноваційний, організаційно-управлінський потенціали
М. М. Мартиненко, І. А. Ігнат'єва [74, с. 99]	Фінансовий, виробничий, кадровий, організаційний, управлінський, маркетинговий потенціали
В. В. Россоха [121, с. 46-50]	Виробничий, природний, фінансовий, управлінський, інноваційний, інформаційний, інтелектуальний потенціали та потенціал ресурсів праці
Н. І. Рябикіна [125, с. 6]	Природний, технологічний, технічний, інфраструктурний, інформаційний, інноваційний, кадровий, матеріальний, фінансовий
О. С. Федонін [144, с. 15]	Виробничий, інноваційний, фінансовий, науково-технічний, управлінський, маркетинговий потенціали, потенціал відтворення та організаційної структури управління, трудовий, інформаційний, інфраструктурний
Н. Чухрай, Р. Патора [154, с. 310]	Виробничо-технологічний, науково-технічний, фінансово-економічний, кадровий, інноваційний потенціали

Аналіз підходів, наведених в табл. 1.2, показує, що погляди вчених на елементний склад потенціалу підприємства досить різнобічні і неоднозначні, що вимагає від авторів критичного аналізу цих підходів та розробки такої структури, яка б задовольняла критерії повноти (ступінь врахування елементів та взаємозв'язків між ними) та мінімальності (для відображення дійсності використовується мінімальна кількість параметрів структурування). Звичайно, до складових потенціалу підприємства можна віднести все, що якимось чином пов'язане із фу-

нкціонуванням і розвитком суб'єкта господарювання. І досить складною є задача відбору найважливіших елементів із всієї можливої множини. Оптимальна ж структура повинна містити мінімальну кількість складових, але, разом з тим, вона повинна якомога повніше відзеркалювати сутність поняття «потенціал підприємства».

На нашу думку, основними структурними елементами потенціалу підприємства є виробничо-технологічний, фінансово-інвестиційний, маркетинговий, кадровий, інноваційний та інформаційний потенціали. Вибір такого набору елементів пояснюється тим, що саме ці складові є визначальними для ефективного господарювання підприємства в сучасних умовах функціонування.

Так, виробничо-технологічний потенціал підприємства характеризується можливостями підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва, наявністю техніко-технологічної бази для випуску продукції, рівнем організації праці у виробничому процесі.

Під фінансово-інвестиційним потенціалом розуміється забезпеченість підприємства власними, залученими та позичковими фінансовими ресурсами, наявність можливостей у підприємства щодо залучення додаткових майнових та інтелектуальних цінностей для розвитку виробництва з максимально ефективним розподілом цих ресурсів.

Маркетинговий потенціал підприємства визначається як «здатність підприємства систематизовано і планомірно спрямовувати всі свої функції на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту» [144, с. 18].

Кадровий потенціал – «наявність висококваліфікованої робочої сили, сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати ефективне функціонування підприємства» [67, с. 18].

Інформаційний потенціал – це «єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку та прийняття управлінських рішень і впливають на характер виробництва через збирання, зберігання, обробку та поширення інформаційних ресурсів» [144, с. 19].

Як показав проведений аналіз, деякі дослідники (О. Ареф'єва, А. Воронкова, І. А. Ігнат'єва, О. Коренков, М. М. Мартиненко, О. І. Олексюк, І. М. Рєпіна, О. С. Федонін [5; 22; 74; 144] та інші) виділяють управлінський потенціал як окрему структурну компоненту

потенціалу підприємства. На нашу думку, управлінський потенціал є структурною частиною кожного із функціональних потенціалів, що характеризує можливості та компетенції фахівців вищого рівня ієрархії (топ-менеджерів) за різними функціями менеджменту. Управлінський потенціал якісно характеризує наявність висококваліфікованих управлінських кадрів, їх здатність до ефективної організації бізнес-процесів на підприємстві, ефективність управління на підприємстві загалом. Тому управлінський потенціал, як окрему функціональну складову потенціалу підприємства, виокремлювати не доцільно.

Разом з тим, в період стрімкого розвитку НТП конкурентоспроможність підприємств на світовому ринку все більше визначається саме інноваційною складовою його потенціалу, яка відображає можливості підприємства щодо розробки та впровадження інноваційних проектів. Більш детально ця складова буде розглянута нижче.

Як було зазначено вище, структурування будь-якої складної економічної системи поряд із визначенням елементних складових передбачає і встановлення взаємозв'язків та співвідношень між ними. Відповідно до проведеного аналізу можна запропонувати такий склад та взаємозв'язок елементів потенціалу підприємства, який наведений на рис. 1.2.

Зрозуміло, що величина функціональних потенціалів у загальній структурі є нерівнозначною, але разом з тим всі вони утворюють загальну величину потенціалу підприємства.

Функціональні потенціали підприємства взаємодіють за законом синергії, що може істотно посилювати або послаблювати потенціал підприємства, генеруючи при цьому його нову якість. Сумарний ефект від дії функціональних потенціалів підприємства може як перевищити суму ефектів від реалізації кожного із них, так і послабити їх. Це пояснюється тим, що відповідно до закону цілісності системи в результаті взаємодії всіх ресурсів, що створюють цю систему, з'являються нові якості, яких не має кожний окремий вид ресурсу. Закон синергії стверджує, що для будь-якої системи (підприємства, організації, фірми) існує такий набір елементів, при якому її потенціал завжди буде або значно більшим простої суми потенціалів елементів, що до неї входять, або суттєво меншим [42; 98; 144].

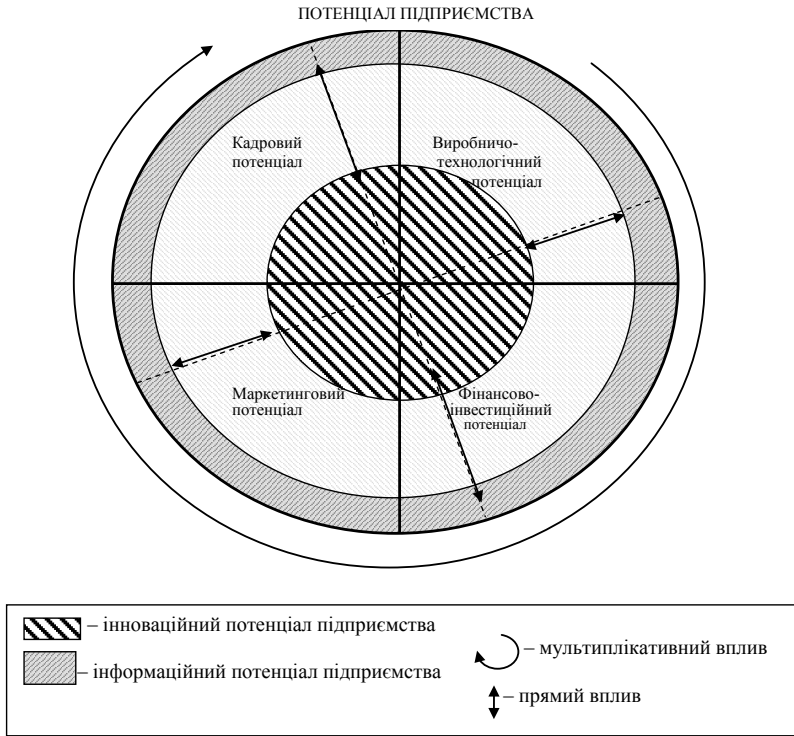


Рисунок 1.2 – Склад та взаємозв'язок складових потенціалу підприємства

В умовах безперервного розвитку науки і техніки, в умовах появи нових знань саме інноваційний потенціал є визначальною складовою потенціалу підприємства. Тому доцільним є визначення місця інноваційної складової в загальній структурі потенціалу підприємства.

Аналіз проведених досліджень показав, що існує декілька підходів до визначення місця інноваційного потенціалу в загальній структурі потенціалу підприємства. Нижче наведено основні з них:

1. Інноваційний потенціал є ядром потенціалу підприємства, що органічно входить в кожну його частину [87].
2. Інноваційний потенціал є оболонкою потенціалу підприємства. Він вміщує елементи кожної із складових загального потенціалу і визначає реальну потенційну можливість системи щодо генерації ре-

зультатів, значущих для інноваційного розвитку підприємства. Саме вони становлять вихідну характеристику інноваційної системи [13].

3. Інноваційний потенціал є рівноцінною складовою потенціалу підприємства серед інших його частин [150]. І лише органічне поєднання всіх потенціалів дозволяє підприємству забезпечити лідерство на ринку та досягти конкурентоспроможності.

Не викликає сумніву, що в умовах загострення конкурентної боротьби саме інноваційний потенціал є ядром потенціалу підприємства. Більше того, розвинутий інноваційний потенціал підприємства є рушійною силою, яка забезпечує розвиток його інших внутрішніх функціональних потенціалів. Елементи потенціалу підприємства є нерівнозначні за своїм місцем та величиною у загальній структурі. І, перш за все, ця нерівнозначність визначається сферою та масштабами діяльності господарюючого суб'єкта.

Крім того, в епоху стрімкого розвитку інформаційних та обчислювальних технологій оболонкою потенціалу підприємства є інформаційний потенціал. Інформація є основою і засобом розвитку всіх інших функціональних потенціалів, оскільки є джерелом знань і методів. Інноваційний та інформаційний потенціали органічно вміщують частини інших функціональних потенціалів: виробничо-технологічного, фінансово-інвестиційного, маркетингового, кадрового [104].

В умовах зростання конкуренції саме інноваційна складова все більше визначає успіх підприємства на ринку. На сьогодні управління економічною системою практично зводиться до управління її інноваційним розвитком, а отже – інноваційним потенціалом.

1.2 Інноваційний потенціал: сутність, структура, значення в сучасних умовах

З розвитком НТП все частіше почали застосовувати поняття «інноваційний потенціал», використовуючи його по відношенню до країни, регіону, галузі, підприємства. Саме підприємство є основною ланкою господарювання, де матеріалізуються досягнення науково-технічного прогресу.

Поняття інноваційного потенціалу є досить новим в сучасній економічній науці. Із посиленням уваги до інноваційного розвитку країн, регіонів, галузей, окремих суб'єктів господарювання зокрема, із вини-

кненням понять «інновація», «інноваційна діяльність» виникла потреба у використанні поняття «інноваційний потенціал».

Відповідно до законодавства України інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [40].

Інноваційну діяльність розуміють як діяльність, спрямовану на вирішення і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [40].

Протягом останніх 20-ти років все більше дослідників почали вивчати поняття «інноваційний потенціал». Серед науковців, які займаються проблемами інноваційної діяльності та інноваційного розвитку, зокрема розвитку інноваційного потенціалу, слід відмітити наукові праці І. Т. Балабанова, О. Ф. Балацького, М. П. Войнарєнка, О. І. Гончар, А. П. Гречан, С. В. Кочеткова, Н. В. Краснокутської, Є. В. Лапіна, В. М. Нижника, О. І. Олексюка, Н. П. Тарнавської, Л. І. Федулової, Л. Є. Череднікової, Н. І. Чухрай, В. Г. Шматька та ін. [7–8; 11; 18–20; 29–30; 32; 66; 71–72; 86; 137–140; 145; 154].

Проведений аналіз показав, що існують різні підходи до визначення поняття «інноваційний потенціал». Неоднозначність щодо трактування цього поняття породжує труднощі в його дослідженні і інтерпретації отриманих результатів, збільшує можливість невідповідності отриманих результатів поставленим завданням.

Визначення інноваційного потенціалу як економічної категорії не є самоціллю. Але без уявлення про предмет дослідження неможливо пояснити, в чому його сутність, які йому притаманні характеристики, якою є його структура і як нею управляти. Зрозуміло, що перед тим, як аналізувати ту чи іншу проблему, необхідно визначитись із базовими поняттями.

Низка авторів, зокрема І. Т. Балабанов, О. Ф. Балацький, А. П. Гречан, С. Губенко, В. Гусєв, Н. Г. Яковлева та ін., є прихильниками так званого ресурсного підходу, що визначає інноваційний потенціал як наявність всіх видів ресурсів, достатніх для розробки та впровадження інновацій [7; 8; 32; 34; 35; 157].

Шановний читачу!

Умови придбання надрукованих примірників монографії наведені на сайті видавництва <http://publish.vntu.edu.ua/get/?isbn=978-966-641-522-9>

Уважаемый читатель!

Условия приобретения печатных экземпляров монографии приведены на сайте издательства <http://publish.vntu.edu.ua/get/?isbn=978-966-641-522-9>

Dear reader!

You may order this monograph at the Web page <http://publish.vntu.edu.ua/get/?isbn=978-966-641-522-9>

Наукове видання

**Козловський Володимир Олександрович
Причепя Ірина Валеріївна**

**УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Монографія

Редактор С. Малішевська
Оригінал-макет підготовлено І. Причепю

Підписано до друку 4.03.2013
Формат 29,7×42¼. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman.
Друк різнографічний. Ум. др. Арк. 10,63
Наклад 300 (1-й запуск 1–75) Зам № 2013-061

Вінницький національний технічний університет,
КІВЦ ВНТУ,
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,
ВНТУ, ГНК, к. 114.
Тел. (0432) 59-85-32.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.

Віддруковано у Вінницькому національному технічному університеті,
в комп'ютерному інформаційно-видавничому центрі,
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,
ВНТУ, ГНК, к. 114.
Тел. (0432) 59-81-59
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.