

## МІСЦЕ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ В ЗАГАЛЬНІЙ СТРУКТУРІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** Розглянуто основні підходи до структурування потенціалу підприємства. Систематизовано різнопланові думки науковців щодо визначення місця інноваційної складової в загальній структурі потенціалу підприємства. Запропоновано власне бачення структуроутворюючих елементів потенціалу підприємства та місця інноваційного потенціалу серед них.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал підприємства, потенціал підприємства, структура потенціалу.

**I. Вступ.** В епоху стрімкого розвитку НТП конкурентоспроможність країни та її регіонів у світовому та внутрішньому господарствах залежить від всіх елементів ринку і, насамперед, від інноваційної діяльності підприємств. НТП став ключовим фактором розвитку провідних галузей економіки, під його впливом пришвидшеними темпами безперервно вдосконалюється продукція, поповнюється її асортимент, оновлюються техніко-технологічні та матеріально-ресурсні бази виробництва і споживання. Без інноваційного розвитку підприємницьких структур досягти істотних зрушень в підвищенні загальної конкурентоспроможності країни навряд чи можливо.

Конкурентоспроможність на світовому ринку все більше визначається саме інноваційною складовою потенціалу. На сьогодні управління економічною системою практично зводиться до управління її інноваційним розвитком, а отже – інноваційним потенціалом. Враховуючи складність потенціалу як економічної системи і динамічність зв'язків між його елементами, досить важливою є проблема визначення місця інноваційної складової у загальній структурі та рівня впливу потенціалоутворюючих елементів на величину

інноваційного потенціалу. Це дозволяє ефективно формувати та управляти інноваційною компонентою, адекватно реагувати на постійно зростаючі потоки нових вимог ринку. Очевидно, що першочергово необхідно конкретизувати досліджувану проблему на теоретичному рівні, а вже потім наповнювати її конкретним функціональним змістом для практичного застосування.

Серед досліджень, присвячених проблемам структурування потенціалу, слід відмітити роботи таких вчених, як Федонін О.С. [1], Россоха В.В. [2], Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. [3], Лапін Є. В. [4], Воронкова А. [5], Чухрай Н., Патора Р. [6], Ареф'єва О., Коренков О. [7] та інші. Аналіз економічних джерел показав, що питанням структуризації потенціалу підприємства займається досить багато науковців, але, не дивлячись на значну множину теоретичних напрацювань, однозначної системи потенціалоутворюючих елементів не сформовано й досі. Проблемою визначення місця інноваційної складової у загальній структурі потенціалу підприємства займалися такі науковці як Ніколаєв А. [8], Верба В.А., Новікова І.В. [9], Гречан А.П. [10]. На наш погляд, саме даний аспект досліджуваної проблеми вивчений недостатньо.

**II. Постановка завдання.** Метою нашого дослідження є визначення оптимального складу потенціалоутворюючих елементів та місця інноваційної складової у загальній структурі потенціалу підприємства. Це дозволить визначити вплив структурних елементів на рівень інноваційного потенціалу, врахувавши існуючі взаємозв'язки між ними.

В основу дослідження покладено системний підхід, застосовано методи критичного аналізу, деталізації та синтезу.

**III. Результати.** Потенціал підприємства – це поліструктурна економічна система зі складними ієрархічними взаємозв'язками між неоднорідними за своїм складом, структурою та величиною потенціалоутворюючими елементами. Для дослідження такої складної системи та визначення місця саме інноваційної складової серед інших компонент доцільно провести структуризацію потенціалу підприємства.

Структура потенціалу – умовно стійка впорядкованість сукупності взаємопов'язаних елементів, що забезпечують функціонування й розвиток системи. Структура потенціалу розкриває його будову, просторово-часове розташування його частин, взаємозв'язки між ними, принципи формування та розвитку. Потенціал як економічна система може бути утворений лише тоді, коли можливо сформувати й належним чином об'єднати його частини, вибудувати його структуру, яка забезпечить стійкість, стабільність системи, дасть їй змогу реалізувати певні властивості, необхідні для бажаного функціонування.

Аналіз економічних джерел показав, що існує декілька основних підходів до структурування потенціалу підприємства:

1. *Ресурсна структуризація* [11]. Прихильники даного підходу потенціал підприємства розглядають як сукупність ресурсів, що взаємодіючи дозволяють досягти поставлених цілей.

2. *Функціональна структуризація* [2 – 10]. В складі потенціалу виділяють елементи в залежності від сфери їх функціонування. В межах кожної сфери формується свій функціональний потенціал. Ці потенціали безпосередньо взаємодіють між собою, формуючи при цьому складні взаємозв'язки.

3. *Блочно-модульна структуризація* [12]. Дана методика заснована на взаємодії блоку ресурсів (трудові, фінансові, інформаційні, матеріальні компоненти), блоку системи управління (планування, реалізація, контроль), блоку діяльності персоналу (аналітична, виробнича, комунікаційна).

4. *Об'єктно-суб'єктна структуризація* [1]. Даний підхід передбачає класифікацію елементів потенціалу на об'єктні (пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства) та суб'єктні (пов'язані з суспільною формою їх виявлення).

Слід зазначити, що всі згадані підходи мають теоретичне та практичне значення, але, разом з тим, вони можуть мати і певні обмеження у застосуванні.

Так, у прихильників ресурсної структуризації система необхідних ресурсів представлена різним набором і кількістю компонент. Таким чином, велика

різноманітність ресурсних складових потенціалу підприємства утруднює процес формування оптимальної структури потенціалу, його оцінки та процес управління ним.

Склад блоків, запропонованих авторами блочно-модульної структуризації, дещо обмежений, оскільки не враховано, принаймні, нематеріальні та інноваційні ресурси, організацію та мотивацію як функції управління, інтелектуальну сферу як елемент блоку діяльності персоналу.

При функціональній структуризації кожен з складових, як окремих підсистем, так і підприємства в цілому, характеризують певні власні чинники, які можуть бути як сильними (перевагами), так і слабкими сторонами (недоліками), що ще більше ускладнює існуючі взаємозв'язки між елементами.

Об'єктно-суб'єктний розподіл потенціалоутворюючих елементів не завжди буде однозначним і буде визначатись, насамперед, сферою та масштабами діяльності, стратегічними цілями підприємства.

Тому вибір підходу до структуризації, на нашу думку, має враховувати особливості функціонування та розвитку, умови господарювання підприємства.

Звичайно, до складових потенціалу підприємства можна віднести все, що якимось чином пов'язане із функціонуванням і розвитком суб'єкта господарювання. І досить складним є завдання вибору найважливіших елементів із всієї можливої множини. Оптимальна ж структура повинна містити мінімальну кількість складових, але, разом з тим, вона повинна виконувати задані функції та відповідати стратегічним пріоритетам підприємства.

Підходи науковців до виділення структурних елементів потенціалу підприємства досить різноманітні і неоднозначні (таблиця 1). Проаналізувавши результати наукових досліджень та зробивши власні висновки, сформовано обґрунтований, на наш погляд, структурний склад потенціалу підприємства, основними елементами якого є: інноваційний, кадровий, фінансово-інвестиційний, виробничо-технологічний, маркетинговий, інформаційний потенціали.

**Таблиця 1. Основні підходи до визначення структурних елементів потенціалу підприємства в сучасній економічній науці**

№	Автор (джерело)	Структурний склад потенціалу підприємства
1.	Федонін О.С. [1]	Виробничий, інноваційний, фінансовий, науково-технічний, управлінський, маркетинговий потенціали, потенціал відтворення та організаційної структури управління
2.	Мартиненко М.М., Ігнатська І.А. [3]	Фінансовий, виробничий, кадровий, організаційний, управлінський, маркетинговий потенціали
3.	Лапін Є. В. [4]	Кадровий, виробничий, інноваційний, організаційно-управлінський потенціали
4.	Воронкова А. [5]	Виробничий, фінансовий, інноваційний, управлінський, маркетинговий, комунікаційний, мотиваційний, трудовий потенціали
5.	Чухрай Н., Патора Р. [6]	Виробничо-технологічний, науково-технічний, фінансово-економічний, кадровий, інноваційний потенціали
6.	Ареф'єва О., Коренков О. [7]	Виробничий, фінансовий, кадровий, управлінський, маркетинговий потенціали
7.	Росоха В.В. [2]	Виробничий, природний, фінансовий, управлінський, інноваційний, інформаційний, інтелектуальний потенціали та потенціал ресурсів праці
8.	Ніколаєв А. [8], Вєрба В.А., Новікова І.В.[9], Гречан А.П. [10]	Інноваційний, виробничо-технологічний, науково-технічний, фінансово-економічний і кадровий потенціали

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

1. *Інноваційний потенціал є ядром потенціалу підприємства, що органічно входить в кожну його частину [8].*

2. *Інноваційний потенціал є оболонкою потенціалу підприємства. Він вміщує елементи кожної із складових загального потенціалу і визначає реальну потенційну можливість системи щодо генерації результатів, значущих для науково-технічного прогресу підприємства, які становлять вихідну характеристику інноваційної системи [9].*

3. *Інноваційний потенціал є рівноцінною складовою потенціалу підприємства серед інших його частин [10]. Автор відмічає, що лише органічне поєднання всіх потенціалів дозволяє підприємству забезпечити лідерство на ринку та досягти конкурентоспроможності.*

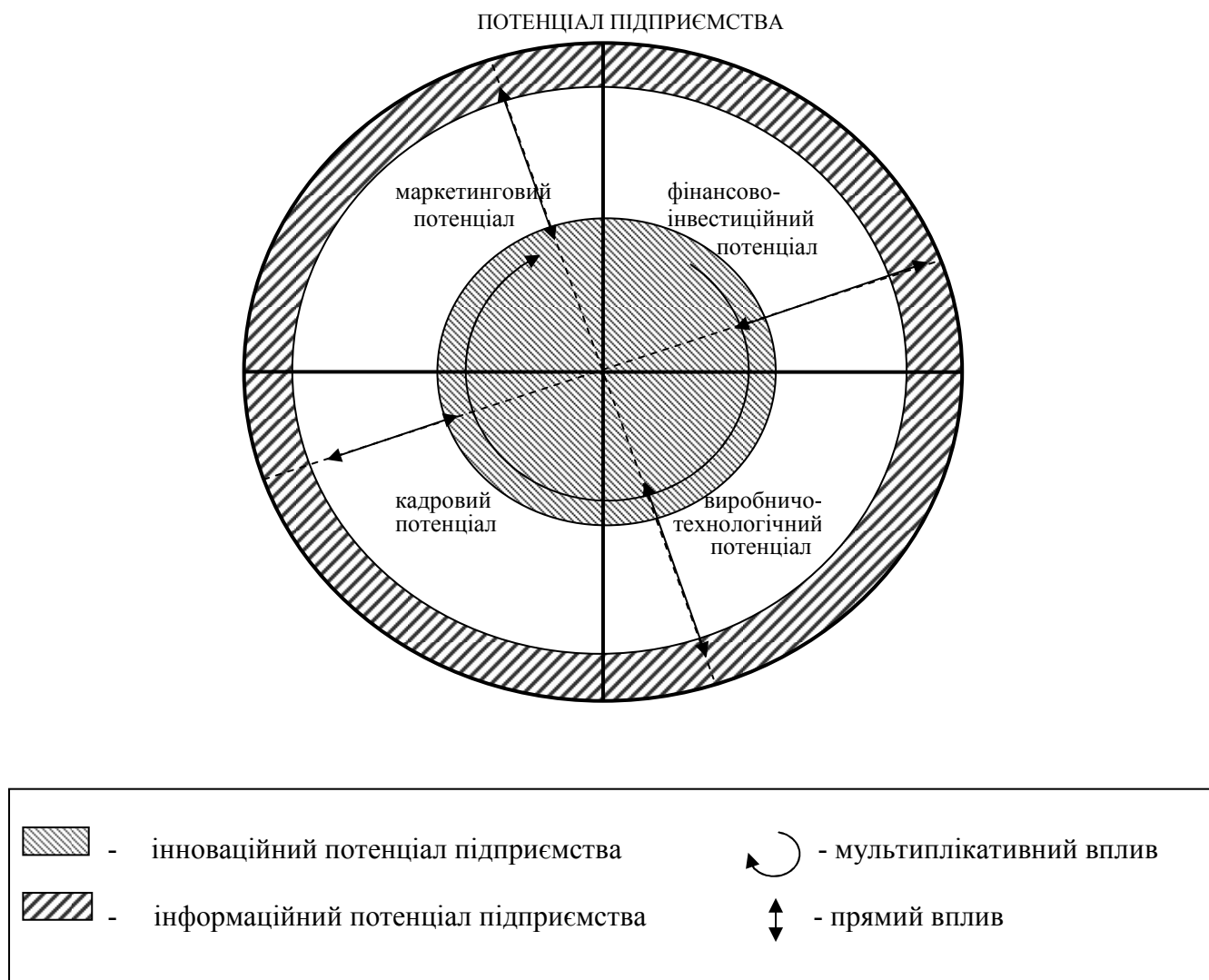
В умовах безперервного розвитку науки і техніки, в умовах появи нових знань ми погоджуємось із авторами, які підтримують твердження, що інноваційний потенціал є ядром потенціалу підприємства. Більше того, на нашу думку, розвинутий інноваційний потенціал підприємства є рушійною силою, яка забезпечує розвиток 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 діяльності та масштабами господарюючого суб'єкта.

В епоху розвитку інформаційних та обчислювальних технологій оболонкою потенціалу підприємства вважаємо інформаційний потенціал, що є однією із найважливіших потенціалоутворюючих складових.

Інформація є основою і засобом розвитку всіх інших функціональних блоків, оскільки є джерелом знань і методів. Інформаційний потенціал реалізується в нових засобах і предметах праці, в новій продукції і технологіях, в професійних знаннях і досвіді працівників, в прийнятті управлінських рішень на різних рівнях ієрархії, в рівні організації бізнес-процесів і т.д., що підкреслює його тісний взаємозв'язок із іншими локальними потенціалами.

Як видно з рис. 1 елементи потенціалу тісно взаємодіють між собою, мають складні діалектичні зв'язки. Розмір і величина функціональних потенціалів є нерівнозначними, але разом з тим вони визначають загальну величину потенціалу підприємства. Упорядкована маса локальних потенціалів взаємодіє за законом синергії, що істотно посилює або послаблює потенціал підприємства, генеруючи при цьому його нову якість. Сумарний ефект від дії елементів потенціалу підприємства може як перевищити суму ефектів від реалізації кожного із структурних складових (збалансований потенціал), так і послабити їх (дисгармонічний потенціал), виявляючи як позитивну, так і негативну взаємодію.

Інноваційний та інформаційний потенціали органічно вміщують частини інших функціональних потенціалів: маркетингового, виробничо-технологічного, кадрового, фінансово-інвестиційного.



**Рис. 1. Структура потенціалу підприємства та взаємозв'язок його складових**

Під *маркетинговим потенціалом* підприємства будемо розуміти здатність підприємства систематизовано і планомірно спрямовувати всі свої функції на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту. У структурі маркетингового потенціалу окремо виділяють *логістичний потенціал* – максимальна продуктивність системно інтегрованих підрозділів, які охоплюють усі види діяльності щодо пересування в просторі та руху в часі [1].

*Кадровий потенціал* – наявність висококваліфікованої робочої сили, сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати ефективне функціонування підприємства.

Під *фінансово-інвестиційним потенціалом* розуміємо забезпеченість підприємства власними, залученими, позичковими фінансовими ресурсами, наявність можливостей у підприємства щодо залучення додаткових майнових та інтелектуальних цінностей для простого та розширеного відтворення з максимально ефективним розподілом ресурсів.

*Виробничо-технологічний* потенціал підприємства характеризується наявними та прихованими можливостями підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва, наявністю техніко-технологічного базису для випуску оптимального обсягу продукції (відповідає попиту на ринку), високим рівнем організації праці у виробничому процесі.

На нашу думку, запропонований структурний склад потенціалу підприємства є досить оптимальним, оскільки враховано всі сфери функціонування суб'єкта господарювання і, разом з тим, зведено до мінімуму кількість складових всієї системи, що спрощує розрахунки та збільшує об'єктивність отриманих результатів.

**IV. Висновки.** Розглянуті у статті результати досліджень, на нашу думку, дозволяють зробити такі висновки:

1. Структуризація потенціалу підприємства досить складний процес, який передбачає деякі обмеження і спрощення: зменшення кількості структурних елементів та факторів, об'єднання визначальних чинників.

2. Вагове значення потенціалоутворюючих елементів в загальній структурі потенціалу підприємства буде змінюватись в залежності від особливостей функціонування та розвитку суб'єкта господарювання.

3. Структуризація потенціалу здійснюється на основі поставленої мети, на основі якої здійснюється декомпозиція загальної системи.

4. Інноваційний потенціал є рушійною силою розвитку структурних складових потенціалу підприємства.

Проблема визначення складових потенціалу підприємства, обґрунтування їх значення, місця, необхідного рівня в загальній структурі є досить складною і



потребує поглибленого вивчення в подальших теоретичних та практичних дослідженнях.

### **Література**

1. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316с.
2. Россоха В.В. Теоретичні положення оцінки потенціалу підприємств АПК // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С.45 – 51.
3. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – К.: Каравела, 2006. – 320с.
4. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління // Автореферат дис. ... докт. екон. наук. – Харків, 2006.
5. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства // Економіст. – 2007. – № 8. – С.14 – 17.
6. Чухрай Н., Патора Р. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві. Підручник. – К.: КОНДОР, 2006. – 398с.
7. Ареф'єва О., Коренков О. Методичний підхід до визначення резервів загального потенціалу розвитку підприємства та управління ним // Економіст. – 2003. – № 9. – С.45 – 47.
8. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5. – С. 57 – 63.
9. Верба В.А., Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2003. – № 3 – 4.
10. Гречан А.П. Теоретичні засади визначення інноваційного потенціалу підприємства // Економіка та держава. – 2005. – № 7. – С. 34 – 37.
11. Баранчєєв В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №5. – С. 83 – 90.
12. Попов Е., Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 21 – 26.