

основна проблема може стосуватися саме цієї частини. Зокрема, типовою помилкою при фінансовому розрахунку є недостатня кількість фінансових (інвестиційних) коштів. Тому розрахунок рекомендовано проводити поступово, на кожний місяць, щоб було зрозуміло, чи вистачить грошових коштів на поточні витрати кожного місяця. Необхідно враховувати всі витрати, навіть незначні. В сучасних умовах господарювання, коли існують великі ділові ризики, темп інфляції та багато інших негативних чинників, задля стійкості проекту витрати краще закладати максимальні, а доходи мінімальні. Це не є обов'язковою умовою, але як один з варіантів розрахунку можна розглядати, щоб оцінити свої фінансові можливості та не перебільшити їх. Також значну увагу слід приділити майбутньому доходу. Показник вважається коректним, якщо відхилення не перевищують 10%. У бізнес-плані повинна бути тільки необхідна інформація, прив'язана до фінансових розрахунків.

Література

1. Мисцберг Г., Альтстрен Д., Лемпел Дж. Школи стратегий / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000. – 303 с.
2. Большаков С. В. Финансы предприятий: теория и практика: Учебник. – М.: Книжный мир, 2005. – 160 с.
3. Бізнес-план. Технологія розробки та обґрунтування. – К.: КНЕУ, 2001. – 160 с.
4. Макиан М. Финансы и бухгалтерский учет. – М.: ООО “Издательство Аст-рель“, 2004. – 347 с.
5. Бланк И. А. Управление использованием капитала. – К.: Эльга, 2002. – 656 с. (Серия “Библиотека финансового менеджера”: Вып. 5)
6. Бізнес-план в управлінні фінансовими сільськогосподарських підприємств. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2007. – 110 с.

УДК 330 : 341.1

А. М. Грод

Державна установа “Інститут економіки та прогнозування” НАН України

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах європейської інтеграції України та побудови соціально орієнтованої ринкової економіки все більшої актуальності набувають
© *А. М. Грод, 2008*

проблеми активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Інноваційна складова була і залишається основним чинником, що забезпечує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. В Україні проголошено курс на інноваційний розвиток національної економіки, що підтверджено відповідними указами Президента і постановами Уряду. Проте, незважаючи на певні кроки держави у сфері стимулювання інноваційної діяльності підприємств, ці заходи не приносять значних успіхів.

Можливості підприємства в сфері інновацій визначаються його інноваційним потенціалом. Зовсім недавно останній як економічна категорія ввійшов до понятійного апарату економічної науки, проте в сучасній вітчизняній та іноземній літературі однозначного його тлумачення немає. У багатьох дослідженнях учені-економісти концентрують свою увагу на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в економічній літературі зустрічаються різні визначення, які часто суттєво відрізняються одне від одного.

Виходячи з теоретичних досліджень, можемо зробити висновок, що інноваційний потенціал як один із найважливіших елементів загального потенціалу підприємства є концептуальним відображенням можливості суб'єкта господарювання займатися інноваційною діяльністю. Це поняття розвивалося та уточнювалося в процесі методологічних, емпіричних і теоретичних досліджень та набуло значного поширення в економічній літературі на початку 80-х рр. XX ст. Дослідженню інноваційного потенціалу підприємства приділяє увагу значна частина провідних вітчизняних та зарубіжних учених-економістів.

Серед робіт, присвячених аналізу цієї економічної категорії, можна відзначити праці Амоші О. І., Бажала Ю. М., Балабанові І. Т., Гринькова А. В., Верби В. А., Захарченка В. І., Кокоріна Д. І., Краснокутської Н. С., Мартюшевої Л. С., Шурхай Н. І., Чабана В. Г. та інших.

Слід відмітити, що в Україні теж зроблено певні кроки до побудови інноваційного суспільства та активізації інноваційної діяльності підприємств на законодавчому рівні. Зокрема, прийнято законодавчо-нормативні акти, що регламентують інноваційну діяльність у нашій державі.

Так, у Законі України “Про інноваційну діяльність” визначено терміни що стосуються інноваційної сфери. Серед них такі: “Інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні 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”; “інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює

випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг” [2 с. 4].

Дещо доповнює понятійний апарат Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”, де вже зафіксовано, що “інноваційний потенціал – сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних і культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства, тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки” [2, с. 93].

На наш погляд, інноваційний потенціал – це можливості підприємства, що визначають його готовність до здійснення інноваційної діяльності з метою забезпечення своєї конкурентоспроможності на ринку. Очевидно, що в умовах ринкових відносин до складу інноваційного потенціалу підприємства доцільно включати ті ресурси, які при їх застосуванні у процесі розробки та впровадження нововведень здатні забезпечити підприємству досягнення конкурентних переваг.

Грунтовна діагностика інноваційного потенціалу промислового підприємства вимагає детального розгляду елементів, що формують його структуру. Як видно, однозначного підходу до тлумачення інноваційного потенціалу та його складових немає. Вчені-економісти, які в своїх працях торкаються означеної проблеми, при дослідженні структури інноваційного потенціалу висвітлюють в основному окремі аспекти цієї економічної категорії.

Узагальнимо погляди дослідників і спробуємо створити власну модель інноваційного потенціалу підприємства (рис. 1).

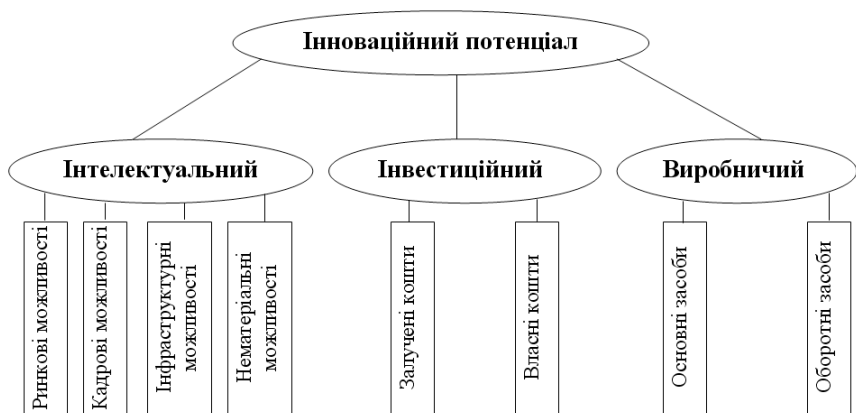


Рисунок 1. Модель інноваційного потенціалу підприємства

На нашу думку, інноваційний потенціал визначається такими основними елементами, як виробничим, інтелектуальним та інвестиційним

потенціалами суб'єкта господарювання. Розглянемо їх детальніше.

Відомо, що виробничий потенціал як складова інноваційного потенціалу включає в себе потенціал основних та оборотних засобів. Потенціал перших визначається тими характеристиками основних засобів, які впливають на технологічні можливості підприємства виготовляти інноваційну продукцію. Так, склад потенціалу основних засобів будуть формувати основне та допоміжне науково-дослідне обладнання, комп'ютерний парк, транспортні засоби, будівлі та споруди, передавальні пристрої, бібліотечний фонд [3, с. 39]. Оборотні засоби – це сировина, матеріали, паливо, тара і тарні матеріали, напівфабрикати, що дозволяють виготовляти продукцію з низькою енерго- та ресурсомісткістю. Для оцінки виробничої складової інноваційного потенціалу можна запропонувати наступні показники (рис. 2).



Рисунок 2. Показники, що характеризують виробничий потенціал промислового підприємства

Під інтелектуальним потенціалом підприємства будемо розглядати сукупність ринкових, кадрових, інфраструктурних можливостей та нематеріальних ресурсів які забезпечують створення та реалізацію інноваційної продукції підприємства.

Складовими інтелектуального потенціалу є:

1) ринкові можливості, тобто торгові марки, репутація фірми,

клієнтурна база, канали розподілу, портфель замовлень, частка ринку, корисні для підприємства ліцензійні та інші угоди;

2) кадрові можливості – знання (рівень освіти), професійні навички (кваліфікація), досвід роботи, професійні здібності і психометричні характеристики, професійні вміння і навички, рівень самоосвіти та ін.;

3) нематеріальні ресурси – патенти, ліцензії, авторські права, товарні знаки, ноу-хау, знаки обслуговування тощо;

4) інфраструктурні можливості – філософія управління, корпоративна культура, управлінські процеси, інформаційні технології тощо.

Для оцінки складових інтелектуального потенціалу підприємства вважаємо за доцільне використати наступні показники (рис. 3).

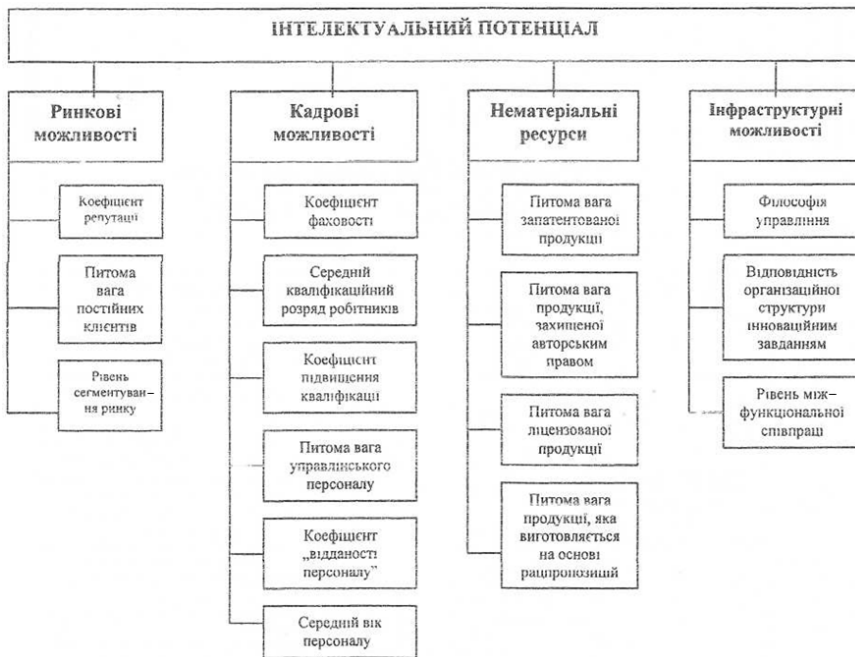


Рисунок 3. Показники, що характеризують інтелектуальний потенціал промислового підприємства

Інвестиційний потенціал визначається можливостями підприємства забезпечити свій інноваційний розвиток фінансовими ресурсами. Джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємства є власні та залучені фінансові ресурси.

До власних фінансових ресурсів відносять кошти, сформовані за рахунок виручки від реалізації продукції і майна, прибутку, внесків акціонерів, амортизаційних відрахувань, дивідендів та процентів по фінансових кладеннях, нереалізаційних операцій та інших внутрішніх джерел.

Залучені фінансові ресурси поділяються на:

1) безоплатні, сформовані за рахунок перерозподілу від галузевих структур, благодійних внесків, бюджетних асигнувань, страхових відшкодувань та інших зовнішніх джерел;

2) позичені, сформовані за рахунок займів (емісії облігацій), кредитів і кредиторської заборгованості [4, с. 125].

Для активізації інноваційних процесів важливим є забезпечення власними коштами, серед яких особливе місце займають нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування. Для оцінки інвестиційного потенціалу вважаємо за доцільне скористатися такими показниками, як коефіцієнти забезпечення власними фінансовими ресурсами, позикових коштів, співвідношення між власними і залученими коштами на інноваційну діяльність та ін. (рис. 4).



Рисунок 4. Показники, що характеризують інвестиційний потенціал промислового підприємства

При обґрунтуванні рішень стосовно інноваційної діяльності підприємства та досягнення стійких конкурентних переваг необхідним є визначення інтегрального показника рівня його інноваційного потенціалу. На сьогоднішній день не існує чітко сформованої методики та критеріїв оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Зокрема, розробкою методики діагностування інноваційного потенціалу підприємства займаються такі українські вчені, як В. А. Верба, А. В. Гриньов, Н. І. Чурхай та ін. Значну увагу дослідники приділяють власне оцінці інноваційного потенціалу підприємства шляхом зведення в єдину систему виміру різномірних кількісних та якісних параметрів, що характеризують його складові елементи. При цьому важливо

враховувати вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, а також стратегічні позиції підприємства.

Рівень інноваційного потенціалу можна оцінити за допомогою таких методів наукових досліджень, як порівняльний, статистичний, факторний, метод експертних оцінок [3, с. 321]. У процесі оцінювання рівня інноваційного потенціалу при роботі із статистичною базою підприємства доцільно використовувати статистичні методи та факторний аналіз, а при роботі з якісними показниками – метод експертних оцінок та інше.

На основі аналізу наведених досліджень пропонуємо власну методiku оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

Ця методика передбачає такі послідовні стадії:

1. Перш за все необхідно визначити мету дослідження інноваційного потенціалу підприємства залежно від конкретної ситуації. Крім цього, важливо оцінити ступінь залучення підприємства до інноваційного процесу, що дає змогу зробити висновок про особливості інноваційної діяльності підприємства (виконує роботи в рамках циклу створення інновацій, циклу реалізації, працює за повним інноваційним циклом і чи має підприємство статус інноваційного) [5, с. 27].

2. Після визначення ступеня залучення підприємства до інноваційного процесу важливо сформувати систему показників, що характеризують стан його інноваційного потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1

Показники оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства

Показник	Розрахункова формула	Умовні позначення
1. Виробничий потенціал		
1.1 Потенціал основних фондів		
1.1.1. Коефіцієнт фізичного зносу основних фондів	$K\Phi = \frac{S_{кр}}{S_n}$	$S_{кр}$ - вартість чергового капітального ремонту та основних засобів; S_n - початкова вартість основних засобів
1.1.2. Коефіцієнт морального зносу	$K_{МЗ} = \frac{S_n - S_e}{S_n}$	S_n - початкова вартість основних засобів; S_e - відновна вартість основних засобів
1.1.3. Середній вік обладнання	$B_{сер} = \frac{\sum_{i=1}^n B_{ci} * Ki}{\sum_{i=1}^n B_{ci}}$	B_{ci} - вартість обладнання 1-ї вікової категорії; Ki - вікова категорія обладнання; i - кількість вікових категорій від 1 до n

Продовження таблиці 1

Показник	Розрахунок та формула	Умовні позначення
1.1.4. Рівень прогресивності обладнання	$K_{\text{прог. обл.}} = \frac{Q_{\text{прог. обл.}}}{Q_3}$	Q прог. обл.- вартість прогресивного обладнання (віком до 5 років); Q ₃ - вартість основних виробничих фондів
1.1.5. Коефіцієнт оновлення технології	$K_{\text{н.тп.}} = \frac{N_{\text{н.тп.}}}{N_{\text{заг.тп.}}}$	N н.тп. - кількість упровадження нових технологічних процесів; N заг.тп.- загальна кількість технологічних процесів
1.1.6. Коефіцієнт оновлення основних фондів	$K_{\text{он}} = \frac{S_{\text{вв}}}{S_{\text{кін}}}$	S _{вв} - вартість введення основних фондів протягом року; S _{кін} - вартість основних фондів на кінець року
1.2. Потенціал оборотних фондів		
1.2.1. Матеріальність продукції	$K_{\text{мб}} = \frac{MB}{CB}$	MB- матеріальні витрати; CB - собівартість продукції
1.2.2. Коефіцієнт оновлення продукції	$K_{\text{он.пр}} = \frac{Q_{\text{н}}}{Q_{\text{тов}}}$	Q _н - обсяг випуску нової продукції, грн.; Q _{тов} - обсяг випуску товарної продукції
1.2.3. Питома вага конкурентоспроможної продукції	$P_{\text{ем}} = \frac{Q_{\text{тов}} - Q_{\text{склад}}}{Q_{\text{тов}}} * 100\%$	Q _{тов} - обсяг випуску товарної продукції; Q _{склад} - обсяг продукції, що понаднормово залежується на складах
1.2.4. Коефіцієнт використання відходів виробництва	$K_{\text{ввв}} = \frac{Q_{\text{ввв}}}{Q_{\text{звв}}}$	Q _{ввв} - обсяг використання відходів виробництва; Q _{звв} - загальний обсяг відходів виробництва
1.2.5. Питома вага відходів виробничого споживання	$P_{\text{ввс}} = \frac{Q_{\text{ввс}}}{Q_{\text{звв}}}$	Q _{ввс} - обсяг відходів виробничого споживання; Q _{звв} - загальний обсяг відходів виробництва

Показник	Розрахункова формула	Умовні позначення
1.2.6. Коефіцієнт використання відходів виробничого споживання	$K_{ввс} = \frac{Q_{ввс}}{Q_{звс}}$	Q _{ввс} - відходи виробничого споживання, які використовуються в виробництві; Q _{звс} - загальний обсяг відходів виробничого споживання
1.2.7. Питома вага відходів побутового споживання	$P_{впс} = \frac{Q_{впс}}{Q_{звп}}$	Q _{впс} - обсяг відходів побутового споживання; Q _{звп} - загальний обсяг відходів виробництва
1.2.8. Коефіцієнт використання відходів побутового споживання	$K_{звпс} = \frac{Q_{звпс}}{Q_{звпс}}$	Q _{звпс} - відходи побутового споживання, які використовуються у виробництві; Q _{звпс} - загальний обсяг відходів побутового споживання
2. Інтелектуальний потенціал		
2.1 Ринкові можливості		
2.1.1. Коефіцієнт репутації	$K_p = \frac{Q_{\text{ринк}}}{Q_{\text{баланс}}}$ K _p > 1 - високий K _p = 1 - середній K _p < 1 - низький	Q _{ринк} - ринкова вартість підприємства; Q _{баланс} - балансова вартість підприємства
2.1.2. Питома вага постійних клієнтів	$K_{пк} = \frac{N_{\text{пост}}}{N_{\text{заг}}} * 100\%$	N _{пост} - кількість постійних клієнтів підприємства (які співпрацюють більше 3-х років); N _{заг} - загальна кількість клієнтів підприємства
2.1.3. Рівень сегментування ринку	$P_c = \frac{Q_{\text{ртов}}}{Q_{\text{тов}}}$ P _c ≈ 1	Q _{ртов} - обсяг реалізації продукції в межах товарної; Q _{тов} - обсяг випуску товарної продукції
2.2 Кадрові можливості		
2.2.1. Коефіцієнт фаховості управлінського персоналу	$K_f = \frac{Ч_{\text{во}}}{Ч_{\text{заг}}}$	Ч _{во} - кількість управлінців з вищою освітою (спеціаліст, магістр) Ч _{заг} - загальна кількість управлінського персоналу

Продовження таблиці 1

Показник	Розрахункова формула	Умовні позначення
2.2.2. Середній кваліфікаційний розряд працівників	$K_{\text{кр}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Чрі} * \text{рі}}{\sum_{i=1}^n \text{Чрі}}$	Чрі - чисельність робітників і-го розряду; рі - стаж роботи і-го робітника на даному підприємстві; n - кількість розрядів
2.2.3. Витрата заг. керівників, спеціалістів та службовців	$K_{\text{ксс}} = \frac{\text{Чксс}}{\text{Чзаг}} * 100\%$	Чксс - чисельність керівників, спеціалістів та службовців
2.2.4. Коефіцієнт підвищення кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців	$K_{\text{пк}} = \frac{\text{Чпк}}{\text{Чзаг}}$	Чпк - чисельність працівників, спеціалістів та службовців, що підвищували кваліфікацію в цьому році; Чзаг - загальна кількість управлінського персоналу
2.2.5. Витрата заг. керівників, спеціалістів та службовців	$K_{\text{кп}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Чі} * \text{Рі}}{\sum_{i=1}^n \text{Чі}}$	Чі - чисельність працівників, які відпрацювали певну кількість років; Рі - стаж роботи і-го працівника на даному підприємстві
2.2.6. Середній вік персоналу	$V_{\text{сер}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Ві} * \text{кі}}{\sum_{i=1}^n \text{Ві}}$	Ві - чисельність працівників і-ї вікової категорії; кі - вікова категорія працівників; І - кількість вікових категорій від 1 до n
2.3 Нематеріальні ресурси		
2.3.1. Витрата заг. запатентованої продукції	$K_{\text{лп}} = \frac{Q_{\text{пат}}}{Q_{\text{тов}}} * 100\%$	Q пат - обсяг запатентованої продукції підприємства; Q тов - обсяг випуску товарної продукції
2.3.2. Витрата заг. продукції, яка захищена авторськими правами	$K_{\text{ап}} = \frac{Q_{\text{ап}}}{Q_{\text{тов}}} * 100\%$	Q ап - обсяг продукції, яка захищена авторським правом; Q тов - обсяг випуску товарної продукції
2.3.3. Витрата заг. ліцензованої продукції	$K_{\text{лп}} = \frac{Q_{\text{лп}}}{Q_{\text{тов}}} * 100\%$	Q лп - обсяг ліцензованої продукції підприємства; Q тов - обсяг випуску товарної продукції

Закінчення таблиці 1

Показник	Розрахунок та формула	Умовні позначення
2.3.4. Витрата вага продукції, яка виготовляється на основі раціоналізаторських пропозицій	$K_{rp} = \frac{Q_{rp}}{Q_{тов}} * 100\%$	Q _{rp} - обсяг продукції підприємства, яка виготовляється на основі раціоналізаторських пропозицій; Q _{тов} - обсяг випуску товарної продукції
3. Інвестиційний потенціал		
3.1 Коефіцієнт забезпечення власними фінансовими ресурсами	$K_{авт} = \frac{ВК}{А}$ $K_{авт} > 0,5$	ВК – власний капітал, А – загальна сума активів
3.2 Коефіцієнт співвідношення власними і позиченими ресурсами	$K_{спів} = \frac{ПК}{ВК}$ $K_{спів} < 1$	ВК – власний капітал, ПК
3.3 Коефіцієнт покриття інвестицій	$K_{пі} = \frac{ВК + ДЗ}{А}$ $K_{пі} - 0,7 - 0,9$	ВК – власний капітал, ДЗ – дострокові зобов'язання, А – загальна сума активів
3.4 Коефіцієнт нагромадження зносу	$K_{зн} = \frac{З}{ПВФ}$	З – сума зносу; ПВФ – початкова вартість основних фондів
3.5 Коефіцієнт чистої виручки	$K_{чв} = \frac{ЧВ}{ВР}$	ЧВ – чиста виручка; ВР – виручка від реалізації продукції
3.6 Коефіцієнт стійкості економічного зростання	$K_{сзр} = \frac{П ч - Д а}{ВК}$	П ч – чистий прибуток підприємства; Д а – виплачені дивіденди; ВК – власний капітал
3.7 Коефіцієнт співвідношення між власними та залученими коштами	$K_c = \frac{ВК1}{ПК1}$	ВК1 – власний капітал; ПК1 – позичені кошти на інноваційну діяльність

3. На основі формул (див. табл. 1) первинні кількісні та якісні показники оцінки складових інноваційного потенціалу та переводимо їх у відносні величини (бали). З цією метою доцільно використати певну цифрову шкалу, причому мінімум балів одержує показник зі значенням, гіршим за базовий, середній бал – на рівні базового, максимум – кращий за базовий. Як база порівняння можуть бути середньогалузеві показники, показники конкуруючого підприємства, підприємства-лідера, досліджуваного підприємства за минулий період. Для бальної оцінки скористаємося дещо вдосконаленою нами універсальною шкалою Харрінгтона [5, с. 14] (табл. 2).

Таблиця 2

Цифрова шкала Харрінгтона

Числове значення	Оцінка
0,8 – 1,0	Дуже висока
0,70 – 0,79	Висока
0,50 – 0,65	Середня
0,20 – 0,49	Низька
Менше ніж 0,2	Дуже низька

4. Розраховуємо коефіцієнти вагомості первинних показників по кожному із структурних елементів інноваційного потенціалу експертним методом, урахувуючи при цьому специфіку галузі, розміри підприємства, рівень його залучення до інноваційної діяльності. Оцінку важливості кожного показника можна здійснити шляхом побудови півматриці, яка наведена в підручнику Чурхай Н. “Товарна інноваційна політика управління інноваціями на підприємстві”. В клітинках півматриці стоять номери тих критеріїв (показників), котрі є важливішими у попарному порівнянні з іншими (табл. 3).

Таблиця 3

Шкала оцінки інноваційного потенціалу підприємства

Значення інтегрального показника інноваційного потенціалу	Рівень інноваційного потенціалу підприємства
0 – 0,2	Дуже низький
0,21 – 0,5	Низький
0,51 – 0,75	Середній
0,76 – 1	Високий

За кожним із параметрів обчислюють суму його переваг за рядком, яка відображає сумарний бал (A_n), що набрав кожен показник. Після цього визначають загальну суму балів ($A_{\text{зар}}$). Коефіцієнти вагомості показників (P_i) розраховують за формулою:

$$P_i = \frac{A_n}{A_{\text{зар}}}$$

Остання графа таблиці 4 формує послідовність показників, виходячи з їх важливості для оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства.

Таблиця 4

Розрахунок коефіцієнтів вагомості показників рівня інноваційного потенціалу підприємства

Коефіцієнт	Пріоритетність показника				Чисельність переваг (А)	Важливість (коефіцієнт вагомості Р), %	Ранжування за важливістю показника
	К ₁	К ₂		К _n			
К ₁	–				А ₁		
К ₂	–	–			А ₂		
	–	–	–				
К _n	–	–	–	–	А _n		
Σ					А _{зар}	100	–

5. Розрахуємо очікувані величини узагальнених показників оцінки для кожного структурного елемента інноваційного потенціалу (виробничого, інтелектуального та інвестиційного). Для цього скористаємося наступною формулою:

$$K_e = \sum_{i=1}^n B_i * P_i,$$

де: K_e – очікувана величина узагальненого показника оцінки e -го структурного елемента інноваційного потенціалу;

i – індекс первинного показника, що входить до e -го елемента інноваційного потенціалу;

n – кількість первинних показників, що входить до e -го елемента інноваційного потенціалу;

B_i – оцінка i -го первинного показника балів;

P_i – коефіцієнт вагомості i -го первинного показника.

6. За допомогою таблиці визначимо коефіцієнти вагомості (P_e) структурних елементів інноваційного потенціалу експертним методом попарного порівняння.

7. Розрахуємо інтегральний показник рівня інноваційного потенціалу підприємства за допомогою такої формули:

$$П = K_e * P_e,$$

де: $П$ – інтегральний показник рівня інноваційного потенціалу підприємства;

K_e – очікувана величина узагальненого показника оцінки e -го структурного елемента інноваційного потенціалу;

P_e – коефіцієнт вагомості e -го складових елементів інноваційного потенціалу.

8. Зробимо висновок про рівень інноваційного потенціалу підприємства. скористовувались удосконаленою нами шкалою науково-технічного центру АЛКОН (див. табл. 3).

Дуже низький рівень інноваційного потенціалу. Для підприємств, що потрапили в цю групу, необхідно переорієнтувати свою діяльність на новий сегмент активності тому, що за таких умов підприємство не зможе ефективно діяти в конкурентному середовищі.

Низький рівень інноваційного потенціалу. Для підприємств, які працюють у циклі створення інновацій, така ситуація є небезпечною, оскільки низький рівень структурних елементів інноваційного потенціалу, які для них є ключовими, стримують їх інноваційний розвиток. Для підприємств, що працюють у рамках циклу реалізації інновацій, існуючу ситуацію можна вважати нормальною за умови застосування стратегії поступового вдосконалення інноваційних ресурсів.

Середній рівень інноваційного потенціалу. Ситуацію можна вважати сприятливим рівнем підприємств, що займаються створенням інновацій, за умови застосування ними стратегій поступового пристосування до чинників впливу. Для підприємств, які займаються реалізацією інновацій, така ситуація є проблематичною, оскільки негативний вплив інноваційних чинників навіть при високому рівні інноваційного потенціалу обмежує можливості інноваційного розвитку підприємства.

Високий рівень інноваційного потенціалу. Для всіх без винятку підприємств ця ситуація є найкращою, оскільки високий рівень інноваційного потенціалу та сприятливі чинники, що впливають на його реалізацію, дають змогу підприємству досягнути кращих позицій на ринку шляхом створення та впровадження нових продуктів і процесів.

Отже, за допомогою використання такої методики можна порівняти й оцінити кількісні та якісні параметри структурних елементів інноваційного потенціалу підприємства, визначити інтегральний показник його рівня. Слід пам'ятати, що при застосуванні цієї методики на практиці необхідно звернути увагу на конкретні умови функціонування підприємства, що визначає вибір критеріїв та показників, на основі яких здійснюватиметься діагностика його інноваційного потенціалу. Безперечно, ґрунтовна та достовірна оцінка інноваційного потенціалу є необхідною передумовою розробки та вибору інноваційної стратегії і допоможе підприємству при прийнятті рішення про спрямованість його інноваційного розвитку.

Література

1. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Економіст. – 2004. – № 5. – С. 4.

2. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” // Відомості ВРУ. – 2003. – № 13. – С. 93.

3. Чурхай Н., Патора Р. Товарна інноваційна політика, управління інноваціями на підприємстві: Підручник. – К.: КОНДОР, 2006. – 398 с.

4. Економіка підприємств: Посібник /За ред. П. С. Харіна. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 450 с.

5. Верба В. А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 22–31; № 4. – С. 3–17.

УДК 330.322.001.76

В. І. Любімов

Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України

ЗАКОНОДАВЧА БАЗА ЯК ОСНОВА АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ В ІННОВАЦІЇ

Важливою умовою активізації інвестування засобів у розвиток інноваційної сфери є створення сприятливого інвестиційного клімату і регулювання певних аспектів державної політики, зокрема вдосконалення законодавчої бази з метою створення системи зацікавленості в розробці і реалізації інноваційних проектів як з боку кредитних організацій, податкових служб, так й учених, підприємств, що здійснюють розробку й упровадження проектів [1, с. 56]. Ця система повинна одержати законодавче підтвердження, включаючи підсистеми забезпечення потреби в інвестиційних ресурсах.

Фундаментальні дослідження, спрямовані на розгляд сутності інновацій і інноваційної діяльності, знайшли своє відображення в роботах зарубіжних учених: Б. Санто, І. Шумпетера, К. Опенлендера, Е. Менсфілда, П. Друкера, А. Клайнкнехта, П. Пілдіча, Р. Уотермена, а також вітчизняних: В. Александрової, Л. Антонюка, А. Амоші, А. Гальчинського, Н. Гончарової, Б. Данилишина, О. Яковльова.

Окремі питання організації, управління, фінансування, оцінки економічної ефективності інноваційних проектів розглядаються такими українськими ученими, як: В. П. Бабіч, І. А. Бланк, Е. М. Воробйов, Г. В. Задорожний, О. С. Марченко.

Незважаючи на значну різноманітність досліджуваних наукових проблем, присвячених інноваційному прогресу, багато питань його активізації

© *В. І. Любімов, 2008*