

**I. В. ЧЕРКАСОВА**, асп. Одеський національний політехнічний університет

## **ОСНОВА РОЗБУДОВИ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Наданий аналіз стану інноваційної діяльності промислових підприємств та чинників, які заважають впровадженню інновацій. Досліджені складові потенціалу інноваційного розвитку підприємства та визначений його внутрішній базис.

The article analyzes the innovative activity state of industrial enterprises, and factors, which prevent introduction of innovations. Components of innovative development potential of an enterprise are researched; and its internal basis is defined.

Останні події в світі, спричинені глобальною світовою кризою, показали, що довгострокові конкурентні переваги мають ті суб'єкти ринку, які будують стратегію свого розвитку на використанні технологічних переваг, що здобуті на основі впровадження інновацій. Країни, які будують стратегію на основі порівняльних переваг у вартості ресурсів чи робочої сили, приречені на незмінний або такий, що з часом знижується рівень конкурентоспроможності на світових ринках. Саме розбудова стратегії країни на основі інноваційного розвитку та формування економіки, основаної на знаннях, надасть можливість Україні зайняти належне місце у світовому економічному просторі.

Питанням стратегічного управління та зростанню активізації інноваційної діяльності підприємств останнім часом приділяється значна увага як іноземними, так і вітчизняними представниками наукової економічної думки: П. Друкер, А.А. Томпсон, К.Фрімен, Й.Шумпетер, Б.Твісс, П. Завлін, та інші. Інноваційному розвитку в Україні присвячено наукові праці В. Александрової, Ю. Бажала, В. Геєця, О. Лапко, Л. Федулової та інших. Українські та зарубіжні вчені досліджували шляхи активізації інноваційної діяльності підприємств. Це пояснюється тим, що у сучасних ринкових умовах, пов'язаних із динамічністю та непередбаченістю змін, ризик втрати конкурентоспроможності є високим, а інноваційний розвиток можна розглядати як чинник економічної безпеки підприємства. Але, на наш погляд, недостатньо уваги приділялося питанням формування інноваційного потенціалу промислових підприємств та підвищенню віддачі від його використання.

*Метою* даної статті є дослідження питань формування потенціалу інноваційного розвитку суб'єкта господарювання з урахуванням особливостей становлення економіки знань.

До 2010 р. в Україні прийнято більше ніж 200 нормативних документів, які спрямовані на реалізацію інноваційного потенціалу країни та підвищення її конкурентоспроможності. Парламентські слухання, які відбулися у червні 2010 року та присвячені Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. також стали важливим кроком для визначення необхідності нарощення та реалізації Україною наявного інноваційного потенціалу.

В той же час, за період 2000 - 2009р.р. частка промислових підприємств, що впроваджували інновації знизилася з 14,8% у 2000р. до 10,7% у 2009р., у тому числі частка підприємств, що освоювали виробництво інноваційної продукції знизилася за період з 13,7% у 2000р. до 5,6% у 2009р. Частка впроваджених у виробництво нових видів техніки у загальній кількості продуктових інновацій незначна, а в кількісному вимірі знизилася з 657 найменувань у 2005р. до 641 – у 2009р. Як результат цих негативних тенденцій, частка низько технологічної продукції в структурі експорту у 2008р. склала 60,8%. До того ж в 2009р. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування по підприємствам України став збитковим и склав -42,4 млрд. грн. [1].

Опитування, яке проводив Держкомстат України, показало, що більшість підприємств зазначають, що їх підприємство не впроваджує інновації в основному через зовнішні чинники. Так, до факторів, які заважають впровадженню інновацій на промислових підприємствах, опитані підприємства віднесли:

- нестачу власних коштів підприємств – 80,1% ;
- недостатній рівень фінансової підтримки державою – 53,4%;
- високий рівень економічного ризику – 41%;
- недосконалість законодавчої бази – 40,4% [2].

Як можна побачити, більша частина чинників, які вибрали промисловці, є зовнішніми, та такими, що важко піддаються впливу підприємця. На наш погляд, такий підхід надає неповне уявлення про фактори, що знижують інноваційну активність підприємств України, заважають забезпеченню конкурентоспроможності підприємства на основі постійного системного впровадження інновацій. На наш погляд, не менш важливим фактором є недостатня увага підприємців до формування, оцінки, управління та реалізації інноваційного потенціалу підприємства. Необхідно сказати, що сучасні науковці приділяють значну увагу інноваційному потенціалу підприємства, але, на жаль, відсутність комплексної методики оцінки, прийнятної до застосування на промислових підприємствах України, а також узагальненого комплексу заходів для формування інноваційного потенціалу, ускладнює організацію відповідних процесів на підприємствах.

На жаль, до теперішнього часу вчені не прийшли до єдиного визначення поняття інноваційного потенціалу підприємства, що веде за собою велику кількість класифікацій складових інноваційного потенціалу,

що інколи суперечать одна одній. Це призводить до складності оцінки рівня потенціалу та неправильного визначення пріоритетів при формуванні інноваційного потенціалу підприємства.

Найбільш вдалим нам здається наступне визначення [3]: комплекс взаємопов'язаних ресурсів та здатності до їх реалізації, які визначають здатність підприємства (інтелектуальну, технологічну, інформаційну, науково-дослідну, економічну та ін.) призводити у відповідність до зовнішніх внутрішні можливості розвитку на основі постійного пошуку, використання та розвитку існуючих та перспективних ринкових можливостей. Автори наполягають, що таке визначення інноваційного потенціалу дозволяє розглядати останній як категорію вищого порядку – потенціал інноваційного розвитку суб'єктів господарювання, який поєднує інноваційний потенціал з елементом ринку. Але нам представляється необхідним дещо уточнити та доповнити це визначення.

На наш погляд, потенціал інноваційного розвитку – це здатність підприємства найбільш ефективно використовувати наявні ресурси, своєчасно знаходити відсутні, для забезпечення постійного неперервного розвитку підприємства на інноваційній основі, при якому рушійною силою конкурентоспроможності підприємства на ринку виступають знання та інновації (продуктові, процесні, управлінські тощо), здійснювати постійне та безперервне управління формуванням та використанням інноваційного потенціалу згідно прийнятій на підприємстві стратегії розвитку.

Таким чином, тільки підприємство, яке організує свою роботу так, щоб постійно накопичувати та реалізовувати інноваційний потенціал згідно зі стратегією інноваційного розвитку, буде стабільно конкурентоспроможним на сучасному ринку та зможе вписатися в технологічну та знаннєву траєкторію розвитку економіки.

Таким чином при визначенні потенціалу інноваційного розвитку акцент робиться на підході до формування всіх складових потенціалу підприємства на інноваційній основі та, головне, реалізації його з метою забезпечення неперервного розвитку підприємства.

Стратегія інноваційного розвитку підприємства передбачає постійне підтримання його потенціалу на рівні, необхідному для забезпечення безперервної інноваційної діяльності, яка є основою його конкурентоспроможності. Це потребує особливого підходу до управління підприємством, тому що характерними рисами такого підприємства будуть динамічність та високий рівень адаптивності до умов ринку. Реалізація цієї стратегії можлива за умови забезпечення на постійно високому рівні ефективності виробництва та розумного рівня ризикованості бізнесу. Таким чином, можна зробити висновок, що особливі вимоги ставляться до управлінсько-організаційної складової потенціалу інноваційного розвитку, які будуть значно вищі ніж до аналогічної складової інноваційного потенціалу.

Також необхідно відмітити, що, підкреслюючи необхідність безперервності інноваційної діяльності, маємо на увазі також безперервний процес формування та реалізації потенціалу інноваційного розвитку. На практиці підприємство стикається зі значною кількістю варіантів розвитку своєї діяльності, пошуком нових ринкових ніш, урахуванням нових потреб споживачів тощо. Таким чином, формування потенціалу ускладнюється наявністю декількох ймовірних векторів інноваційного розвитку підприємства. В означених умовах необхідно забезпечити формування та підтримання необхідного мінімального рівня потенціалу інноваційного розвитку підприємства, який допоміг би йому адаптуватися до кожного з вибраних векторів розвитку.

Зазвичай, коли йдеться про проблеми недостатності ресурсів у підприємства для реалізації будь-якої інноваційної ідеї, увага насамперед концентрується на фінансовій складовій потенціалу. Існує набір інститутів, єдиний для всіх країн чи притаманний конкретному середовищу, для вирішення цієї проблеми: венчурні компанії, інститут бізнес-янголів, системи грантів та бюджетного фінансування тощо.

Підприємство, реалізуючи проект, пов'язаний із впровадженням продуктової чи процесної інновації, має певний спектр можливостей щодо нарощення фінансового та виробничого потенціалу для реалізації проекту: пільгове кредитування, лізинг, франшиза, гранти на розробку та впровадження та інші фінансові інструменти. Але чи забезпечить використання тільки цих форм фінансування нарощення потенціалу інноваційного розвитку до необхідного для успішного впровадження інновації рівня?

У країнах Євросоюзу та США сьогодні існує інститут інноваційних брокерів – спеціалістів із впровадження інновацій, які спроможні продати підприємству ідею, що забезпечить його подальший розвиток на інноваційній основі. Найчастіше такими ідеями є способи ведення бізнесу, організації виробничого процесу, продуктові інновації, основа яких запозичена із роботи підприємств іншої галузі чи іншого регіону. Крім переваг такого способу ведення інноваційної діяльності зазначають декілька негативних сторін, серед яких надмірна універсальність рішень, відсутність повної гарантії в збереженні комерційної таємниці та відсутність індивідуальності інноваційного рішення, а також те, що підприємець приймає на себе всі ризики (як фінансові, так і організаційні, ринкові) за впровадження чужої ідеї.

Широко розвиненою практикою є залучення для реалізації конкретного інноваційного проекту партнерів на умовах аутсорсингу. Таким чином формується інтелектуальна складова інноваційного потенціалу. Але нарощування бази знань підприємства, інформаційного поля, в яких воно працює неможливо тільки за рахунок зовнішніх джерел. Забезпечення необхідного рівня інтелектуальної складової потенціалу інноваційного розвитку потребує урахування рівнів знань та компетенції саме

працівників підприємства. Це пояснюється тим, що тільки працівники самої компанії можуть висунути вимоги до необхідної інформації, вони є носіями знань (як явних, так й неявних) та володіють необхідним рівнем компетенції для визначення стратегії інноваційного розвитку, є ініціаторами стратегічних корегувань, а також можуть проконтролювати повноту та достовірність отриманої із зовнішніх джерел інформації.

Кадрова складова є однією з найбільш важливих для формування та управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства, тому що, окрім кваліфікаційного рівня робітників існують досить серйозні вимоги до рівня адаптивності персоналу для плідної праці в умовах інноваційних трансформацій виробництва. Важливим є й захист комерційної таємниці по відношенню до портфелю відібраних інноваційних проектів. Це ускладнює тимчасове залучення кваліфікованого персоналу.

Таким чином, можемо бачити, що існують деякі складові потенціалу інноваційного розвитку, які повинні формуватися виключно всередині компанії, і тільки так можна мінімізувати ризики, пов'язані з реалізацією потенціалу інноваційного розвитку, забезпечити адаптивність підприємства до постійного впровадження інновацій, максимізувати ефект від інноваційної діяльності та знизити ризик розповсюдження комерційної таємниці.

Тому вважаємо необхідним виділити ці три складові потенціалу інноваційного розвитку: інтелектуальну, інформаційну та кадрову, в окремий блок, так званий внутрішній базис потенціалу інноваційного розвитку, та приділяти особливу увагу формуванню цього базису та підтриманню його на рівні, достатньому для можливості проведення інноваційної діяльності на безперервній основі. Тоді схематично складові потенціалу інноваційного розвитку можна представити у вигляді, що наданий на рисунку 1.

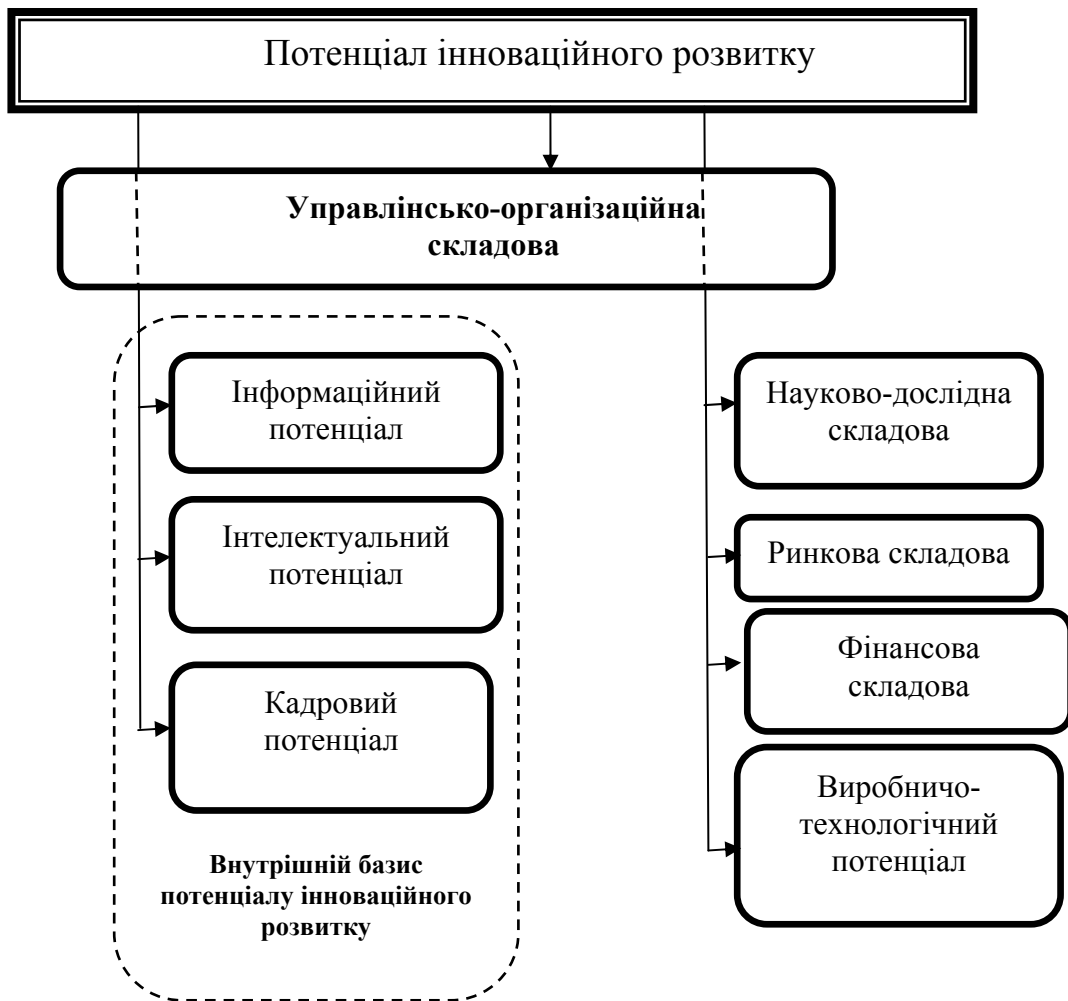


Рис. 1 – Складові потенціалу інноваційного розвитку підприємства.

Таким чином, надалі важливим стає розробка методичного підходу до визначення необхідного і достатнього мінімального рівня внутрішнього потенціалу інноваційного розвитку підприємства, який забезпечить реалізацію стратегії підприємства.

**Список літератури:** 1. Україна у цифрах у 2009 році. За ред. О.Г. Осауленка. – К: Державний комітет статистики України. -2010, 167с. 2. Державний комітет статистики України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) 3. Потенціал інноваційного розвитку підприємства./Под ред. Козьменко С.Н. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 256с.

*Надійшла до редколегії 14.11.10*