**Гаркуша С.В., ФЕтаУ, ІV курс, ЕЕП-401**



**МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

У роботі досліджено поняття інноваційного потенціалу підприємства, розглянуто його сутність та складові, а також проаналізовано методичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

The work deals with the problem of the innovation potential of organization. There had beed characterized the innovation potential and the main ways of its estimation.

Постановка проблеми. Головним чинником ефективної діяльності підприємства й забезпечення лідерства на вітчизняних та світових товарних ринках є ефективне використання інновацій. У зв’язку з цим особливої актуальності набуває розгляд комплексу питань щодо інноваційної діяльності підприємств і, зокрема, оцінювання їх інноваційного потенціалу [2, ст.100]. Необхідно відзначити, що поняття “інноваційний потенціал” постійно еволюціонує, про що свідчать дослідження економічної сутності та класифікації інноваційного потенціалу, особливості інноваційної діяльності та її ролі в економічній системі, висвітлені у публікаціях відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Є.М. Сафонова, С.М. Ілляшенка, І.Т. Балабанова, Д.І. Кокуріна, С.В. Онишка, П.М. Завліна, Л.С. Мартюшевої, В.А. Калишенка, О.І. Олексюка. Відсутність єдності у поглядах сучасних авторів щодо тлумачення поняття “інноваційний потенціал” та методики його оцінювання [6, ст. 173] свідчить про доцільність продовження вивчення даного питання.

Метою дослідження є аналіз методичних підходів до оцінювання інноваційного потенціалу підприємств (ІПП); цілей, показників оцінювання; можливостей щодо використання запропонованих методик в практичній діяльності.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі існують різні підходи до тлумачення поняття «інноваційний потенціал». Одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші на можливості їх використання. Ми в погоджуємось із Родіоновою І.В., і тому даний термін використовуватимемо в такому значенні: – це сукупність явних та прихованих можливостей підприємства забезпечити реалізацію та отримання інновацій за допомогою залучення матеріальних, фінансових, науково-технічних, інформаційних ресурсів, які на основі накопиченого досвіду про результати науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки та продукції призводять до зміцнення фінансового результату підприємства та завоювання ним конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. [4, ст. 15].

Розглянувши різні підходи до структури інноваційного потенціалу, слід зазначити, що більшість авторів розуміють інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, тому, розкриваючи питання структури інноваційного потенціалу, перераховують ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності. Щодо структури інноваційного потенціалу, то ми підтримуємо думку, що інноваційний потенціал складає ядро загального підприємницького потенціалу підприємства, органічно входячи до його складу, й визначає реальну потенційну можливість підприємства щодо здійснення інноваційного розвитку. З одного боку, інноваційний потенціал входить до складу кожного потенціалу підприємства, з іншого боку, кожна зі складових потенціалу підприємства забезпечує його інноваційну складову.

Для адекватної оцінки поточної ситуації та вибору перспективного вектора інноваційного розвитку на підприємстві необхідно проведення систе­матичної та своєчасної оцінки наявного інноваційного потенціалу.

Об'єктивність оцінки рівня ІПП може бути забез­печена лише за умови правильного вибору системи показників. Проаналізувавши різні джерела, на нашу думку, найбільш доречно загальну оцінку рівня ІПП здійснювати за такими трьома складовими: потенціаль­ною складовою, яка засвідчує рівень загального потен­ціалу підприємства, тобто представляє собою джерело життєвої сили; інноваційною складовою, яка є похідною від загального потенціалу підприємства та входять до складу кожного елементу; управлінсько-комунікаційною складовою, що відобража­ється в готовності та здатності до ефективного управління елементами потенціалу підприємства та інноваційними складовими і враховує зв’язки, які виникають між елемен­тами усередині системи та зв’язки окремих елементів із зовнішнім середовищем, що із закономірною необхід­ністю визначає інтеграційні якості цієї системи [3, ст. 173].

Проаналізувавши різні джерела з даної проблематики, ми дійшли висновку, що для комплексного інтегрального показника рівня інноваційного потенціалу підприємства відносно реаліза­ції виробничого інноваційного проекту доцільно використовувати модель, розроблену Родзіловим І.В., представлену в нижче приведених формулах:



де Sinn(в) – інтегральний показник рівня інноваційного потенціалу підприємства відносно реалі­зації виробничого інноваційного проекту; Sуп – управлінсько-комунікаційний рівень іннова­ційного потенціалу підприємства; Sв, Sоу, Sфе, Sм, Sк, Sс, Sнт – часткова оцінка рівня відповідного інноваційного потенціалу (виробничого, організаційно-управлінського, фінансово-економічного, маркетингового, кадрового, соціального; науково-технічного потенціалу) з урахуванням інноваційних компонентів; n – кількість експертів; m – кількість інноваційних складових; k1, k2, k3, k4, k5, k6, k7 – середньоарифметичний по­казник коефіцієнта вагомості рівня відповідного част­кового ІПП; xl – коефіцієнт вагомості кожної складової іннова­ційних компонентів; al – бальні оцінки елементів кожної складової ін­новаційних компонентів з урахуванням зовнішніх фак­торів впливу на них; yj – коефіцієнт вагомості кожної складової потен­ціалу підприємства; bj – бальні оцінки елементів кожної складової по­тенціалу підприємства з врахуванням зовнішніх факто­рів впливу; t – кількість потенціальних складових. Для обґрунтування рівня достатності показника ІПП доцільно використати шкалу бажаності Харрінгтона [5, ст.251].

Висновки. Використання розглянутої методики оцінюван­ня інноваційного потенціалу підприємства дозволяє не тільки визначити міру готовності до розробки та впро­вадження інноваційних проектів, які віддзеркалюють­ся у відповідних типах інновацій, а і надає можливість виявити наявні проблеми в організаційній, фінансово-економічній, виробничій, кадровій, маркетинговий, науково-технічній, соціальній чи управлінській сфері діяльності. Своєчасне виявлення та ліквідування вище­зазначених проблем дозволяють підвищити загальний рівень потенціалу, створюючи стабільне підґрунтя для інноваційної діяльності підприємства.

*Література:*

1. Зінченко В.И. Принципы разработки и применения методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / В.И. Зинченко, Е. П. Губин, Е. А. Монастырный, А. Б. Пушкаренко, Г. И. Тюльков // Инновации. – 2005. – №5. – С. 58-63.
2. Миляева Л. Г. Уточнение понятия инновационный потенциал, базирующееся на методике структурированных процедур / Л. Г. Миляева, Д. А. Белоусов // Инновации. – 2008. – №12. – С. 100-102.
3. Новікова І.В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / І. В. Новікова. – К., 2003. – 22 с.
4. Родіонова І.В. Оцінка наукових підходів у визначенні інноваційного потенціалу підприємств / І.В. Родіонова // Економіка Промисловості. – 2011. - №56(4). – С. 12 – 16.
5. Харригтонг Дж. Управление качеством в амери­канских корпорациях / Дж. Харригтонг, сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1990. – 273 с.
6. Яковлєв А.І. Економічна сутність та методичні основи визначення рівня потенціалу виробничої системи / А.І. Яковлєв, О.П. Косенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №2. – С.172-178.