

УДК 330.341.1

КОВАЛЬ Н. В.,

к. е. н., асистент кафедри менеджменту

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки впровадження інновацій в усі сфери діяльності (виробничу, маркетингову, організаційно-управлінську, фінансову тощо) є однією з головних умов конкурентоспроможності підприємств. Проте перехід вітчизняних підприємств на інноваційний шлях розвитку можливий лише за умови ефективного управління формуванням та реалізацією їх інноваційного потенціалу, як основи цього розвитку. Тому дослідження сутності, структури, методів оцінювання та розробка на основі отриманих даних механізму управління інноваційним потенціалом підприємств є надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Не дивлячись на значну кількість публікацій, присвячених результатам досліджень інноваційного потенціалу підприємств [1-17], існують суттєві протиріччя з питань змісту та структури інноваційного потенціалу, що зумовлює відсутність єдиного підходу до його аналізу та оцінювання, та, як наслідок, недосконалість механізму управління інноваційним потенціалом. Спостерігається неузгодженість теоретико-методологічного (змістовної характеристики об'єкта, що вивчається) й методичного (запропонованої процедури його оцінювання) аспектів.

Постановка завдання. Метою дослідження є системний аналіз методичних підходів до оцінювання інноваційного потенціалу підприємств; мети, критеріїв та показників оцінювання; можливостей використання запропонованих методик в практичній діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати попередніх досліджень, викладені в праці [1], дали можливість визначити інноваційний потенціал підприємства як його спроможність як носія штучного походження забезпечити очікувану суб'єктом оцінки норму прибутку шляхом впровадження інновацій в різноманітні сфери діяльності (виробничу, управлінську, фінансову, маркетингову тощо) в існуючій системі зовнішніх обмежень.

Інноваційний потенціал є внутрішньою характеристикою носія (підприємства) та не існує окремо від носія. Інноваційний потенціал підприємства поділяється на існуючий та потенціал розвитку. В свою чергу в межах існуючого потенціалу виділяємо реалізований та нереалізований (резерв, надлишок).

Головною метою оцінювання інноваційного потенціалу підприємства є прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на вибір та реалізацію стратегії підприємства та поточне управління інноваційною діяльністю. Зокрема, якщо підприємство має значний інноваційний потенціал, то воно може обрати стратегію лідера, розробляючи та впроваджуючи принципово нові (базисні) інновації; якщо ж інноваційний потенціал незначний, тоді доцільно його нарощувати та обрати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі інновації [2].

Слід зазначити, що оцінювання інноваційного потенціалу підприємства також може здійснюватись з метою залучення додаткових фінансових ресурсів (стратегічного інвестора, партнера) для розширення бізнесу, а також визначення вартості бізнесу з метою його продажу.

Тобто, користувачами інформації, що відображає оцінку інноваційного потенціалу підприємства, можуть бути як керівники підприємства (оцінювання здійснюється для «внутрішніх потреб»), так і зовнішні користувачі – потенційні інвестори, партнери, покупці бізнесу.

Аналіз методичних рекомендацій з оцінювання інноваційного потенціалу, представлених у наукових джерелах (табл. 1), дав можливість зробити висновок

про надзвичайну їхню суперечливість та наявність ряду недоліків, які заважають їх практичному використанню:

- спостерігається підміна понять шляхом ототожнювання інноваційного потенціалу з іншими видами потенціалів (інтелектуальним, трудовим, науково-технічним, фінансовим) [джерела 2-5], що призводить до необ'єктивності такої оцінки;

- оскільки існують різні підходи до визначення структури інноваційного потенціалу підприємства, застосовуються різні системи показників для характеристики окремих складових, які відрізняються як за кількістю показників, так і за їх змістом, що може призвести до отримання результатів, які суперечать один одному [джерела 8-13];

- часто науковці пропонують значну кількість різноманітних показників, однак або не наводять алгоритму їх визначення, або не вказують конкретних джерел інформації для отримання даних для підставлення у пропоновані ними формули, що робить їх непридатними для практичного використання [джерела 3, 14];

- для розрахунку ряду показників необхідна додаткова інформаційна база [джерела 3, 5];

- застосування експертних оцінок в процесі оцінювання інноваційного потенціалу підприємства призводить до надзвичайно високої суб'єктивності результатів оцінювання [джерела 5, 7-9, 12-14]; експертні процедури є досить дорогими; відсутня можливість математично перевірити достовірність отриманих результатів;

- використання для визначення інтегрального показника інноваційного потенціалу підприємства методу додавання індивідуальних показників, що входять в систему, призводить до того, що отриманий показник не має економічного сенсу [джерела 5, 8, 9, 12];

- ряд методик з оцінки інноваційного потенціалу підприємств надзвичайно громіздкі, перевантажені великою кількістю показників [джерело 8].

Стислий опис методик оцінювання інноваційного потенціалу підприємства (ІПП), представлених у наукових джерелах

Джерело	Стислий опис методики
[3]	Вимірювання ІПП передбачає вимірювання знань, які «зберігаються» в головах людей. При вимірюванні ІП фірм в країнах, що розвиваються, рекомендується особливу увагу звернути на дослідження людських ресурсів; взаємозв'язків; інформаційні та комунікаційні технології, їх освоєння й використання; типи систем підтримки прийняття рішень, що впроваджені керівництвом фірми, а також реальний потенціал фірм стосовно засвоєння знань.
[4]	ІПП пропонується оцінювати шляхом аналізу показників трудового та науково-технологічного потенціалу підприємства.
[2]	Оцінку ІПП пропонується проводити шляхом обліку фінансово-економічних ресурсів для ефективного забезпечення стратегічної інноваційної й поточної виробничої діяльності. Підставивши у формули розрахунку абсолютної, нормальної стійкості та нестійкого фінансового стану витрати на розроблення і впровадження інновацій, отримують величини, які дають оцінку потенціалу джерел не лише для покриття виробничо-господарських запасів і витрат, а й інноваційних витрат. За результатами оцінки виділяють чотири головних типи ІПП: високі, середні, низькі та нульові інноваційні можливості.
[5]	Інтегральний показник ІПП пропонується визначати експертним методом як суму трьох зважених узагальнених показників: наукового потенціалу, потенціалу науково-технічних розробок та сприйнятливості інновацій. Узагальнені показники розраховуються на основі зважених оцінок сукупності часткових показників.
[6]	Пропонується вимірювати ІПП на основі вимірювання результатів інноваційної діяльності підприємства шляхом побудови моделі НТП у вигляді виробничої функції К. Оппенлендера, показник нейтрального технічного прогресу якої розглядається у якості інтегральної оцінки змін, викликаних проведеними підприємством інноваційними заходами. В межах даного підходу інтегральна оцінка ІПП асоціюється з максимально можливою зміною мультиплікатора автономного технічного прогресу, який здатне забезпечити дане підприємство (виробничі можливості якого задаються конкретною виробничою функцією) в певних стандартизованих умовах.
[7]	Для отримання оцінки ІПП пропонується періодично визначати позицію підприємства в «Просторі оцінок ІПП» (декартова площина, вісь абсцис якої відображає оцінку матеріально-технічного потенціалу підприємства, а вісь ординат – інтелектуальний потенціал підприємства). Склад, значення і значимість чинників, що характеризують матеріально-технічну або інтелектуальну складову визначається експертним методом. Координати позицій підприємства по осі матеріально-технічного та інтелектуального потенціалу вираховуються як середньозважене від значень чинників ІПП. За розташуванням підприємства в «Просторі оцінок ІПП» всі підприємства поділяють на три групи: ті, що продукують нові ідеї та втілюють їх у виробництво; ті, що розробляють нові ідеї; ті, що реалізують розроблені іншими ідеї.
[8]	Загальний рівень ІПП визначається експертним методом як сума зважених оцінок складових ІП (матеріально-технічного, кадрового, науково-дослідницького, фінансово-економічного та організаційно-управлінського потенціалів). Рівень кожної складової визначається шляхом порівняння її фактичних (бальних) значень (від 0 до 10 балів) з тими значеннями, які є оптимальними для ефективного здійснення інноваційного розвитку підприємства (завжди дорівнює 10 балам).

	Загальну кількість балів, що характеризують стан кожної складової визначають як суму зважених бальних оцінок часткових показників, що характеризують вказану складову. Методика передбачає аналіз 200 часткових показників. Визначений загальний рівень ІІІ переводять в якісну величину з використанням орієнтовної шкали: (0; 0,33) – низький; (0,33 – 0,67) – середній; (0,67 – 1) – високий.
[9]	Інтегральний показник ІІІ визначається експертним методом шляхом оцінювання складових ІІІ (інноваційних ресурсів; інноваційної активності менеджменту; інноваційних мереж; результативності використання ІІІ). Експертним шляхом визначаються коефіцієнти вагомості кожної складової ІІІ та її елементів; здійснюється бальна оцінка цих показників за шкалою від 0 (відсутність значень показника) до 1 (найвище значення). Шляхом множення вагомості на бали та додавання отриманих показників визначається оцінка кожної складової та інтегральна оцінка ІІІ. При цьому, інтегральна оцінка ІІІ більш успішного в інноваційному плані підприємства наближається до \max , а $\max = 1,0$. Таке значення має еталонне гіпотетичне підприємство, обране за методом бенчмаркінгу з найкращими показниками ІІІ серед підприємств певної галузі (підгалузі).
[10]	Інтегральний показник ІІІ визначається на основі аналізу окремих складових ІІІ (фінансової; кадрової; матеріально-технічної; інформаційної; ринкової) за допомогою методу відстаней. Умовою застосування даного методу є стандартизація значень економічних показників і розподіл їх на стимулятори і дестимулятори, що дає можливість сконструювати еталонний показник з максимальними значеннями стимуляторів і мінімальними значеннями дестимуляторів. Після визначення відстаней між показником, що аналізується, і еталонним показником визначається інтегральний показник ІІІ, значення якого змінюється в інтервалі від нуля до одиниці. Чим ближче значення показника до 1, тим вищий ІІІ.
[11]	Стан ІІІ запропоновано визначати шляхом комплексного аналізу двох його компонентів – інноваційних ресурсів (кадрових, науково-технічних, виробничо-технологічних, фінансово-економічних) та їх каталізаторів (мотиваційного механізму, інноваційної культури підприємства та його організаційно-управлінських елементів) з урахуванням коефіцієнтів вагомості залежно від ступеня залученості підприємства до інноваційного процесу. Узагальнений показник за окремими складовими ІР та К запропоновано розраховувати як суму зважених бальних оцінок окремих показників. Отримані результати оцінки стану компонентів ІР та К пропонується помістити в матрицю розвитку ІІІ, горизонтальна вісь якої відображає оцінку стану ІР, вертикальна – К.
[12]	Оцінка ІІІ є сумою шести оціночних потенціалів (фінансового, кадрового, науково-технологічного, організаційно-управлінського, маркетингового, інформаційно-методичного) з обґрунтованими експертним шляхом ваговими коефіцієнтами. Значення кожного оціночного потенціалу визначається як середнє арифметичне від бальних оцінок окремих одиничних показників, що характеризують даний оціночний потенціал. Оцінки, присвоєні кожному одиничному показнику, оціночним показникам, і, в підсумку, ІІІ, знаходяться в діапазоні від 1 до 3: 3 – стан, що цілком відповідає нормативній моделі досягнення інноваційної мети, класифікується як високий ІІІ; 2 – стан, що потребує певних незначних змін, щоб досягти відповідності певній нормативній моделі ІІІ; 1 – стан, що потребує серйозних радикальних змін, класифікується як низький ІІІ.
[13]	ІІІ пропонується оцінювати експертним методом за допомогою інтегрального показника, який розраховується як середньозважене складових (ринкового, інтелектуального, кадрового, технологічного, інформаційного, інтерфейсного, науково-дослідного потенціалів), кожна з яких характеризується сукупністю часткових показників. Чим ближче значення інтегрального показника до 1, тим вищий ІІІ.

[14]	<p>Комплексне оцінювання ІПП здійснюється на основі функціональних та інтегральних оцінок шляхом визначення областей переваг (сильні сторони і переваги підприємства) і областей ризику (слабкі сторони і ризики).</p> <p>Функціональні розділи: готовність підприємства створювати конкурентоспроможну продукцію; ринок інноваційної продукції підприємства; менеджмент інноваційного виробництва; готовність персоналу підприємства до інноваційної діяльності; економічні показники інноваційної діяльності підприємства.</p> <p>Інтегральні оцінки: інноваційна сприйнятливість (ступінь готовності (бажання і можливості) підприємства до розробки і реалізації інноваційних проектів); інноваційна активність (ступінь реалізації розробок і програм інноваційних перетворень та впровадження інновацій); конкурентоспроможність підприємства (переваги підприємства за наступними напрямками: конкурентоспроможність продукції, техніки і технологій, системи просування продукції тощо).</p> <p>Інтегральні оцінки ІПП представлені у вигляді профілей зрілості – таблиць, які включають всі індикатори розділу або інтегральними характеристиками з проставленими оцінками, що визначаються за картами оцінок, розробленими на основі єдиного підходу.</p>
[15]	<p>Для аналізу рівня ІПП автор розробила систему оцінки за допомогою кластер-чинників (критеріїв) та основних показників, які їх характеризують. Значення показника темпів зростання ІПП визначається експертним шляхом за формулою:</p> $\Delta \text{ІП}_t = \sum_{i=1}^n \left(\frac{O_i^D}{O_i^B} \times B_i \right),$ <p>де $\Delta \text{ІП}_t$ – показник темпів зростання ІПП за період часу t;</p> <p>O_i^D – оцінка i-го кластер-чинника ІПП (у балах або у відповідній розмірності);</p> <p>O_i^B – оцінка i-го кластер-чинника ІП бази порівняння (у балах або у відповідній розмірності);</p> <p>B_i – коефіцієнт вагомості i-го кластер-чинника.</p> <p>За допомогою наведеної формули можна розрахувати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - показник темпів зростання ІП конкретного підприємства стосовно зміни цього потенціалу в часі, при цьому за базу порівняння приймають ІПП за попередній період часу; - показник рівня ІПП стосовно потенціалу конкурента, при цьому за базу порівняння приймають ІП потенціал найближчого у стратегічній групі конкурентного підприємства.

В цілому погоджуємось з А. К. Ганієвою [16], яка виділяє три підходи до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства:

- прогностичний (для оцінки стану ІПП необхідно порівняти фактичний стан ІП об'єкта, що аналізується, з концептуальною моделлю ІПП з метою виявлення невикористаних можливостей та причин, що зумовлюють невідповідність бажаного і фактичного стану інноваційного потенціалу

підприємства) – даному підходу відповідає методика оцінки ІПП, запропонована в [10];

- діагностичний (головна риса – виявлення зв'язку «причина – наслідок», «часткове – ціле»; розглядає об'єкт в статистиці і просторово-поелементному розрізі; досліджується синергетичний ефект від заходів, що реалізуються в системі управління інноваційним потенціалом) – більшість розглянутих методичних підходів до оцінки ІПП;

- міжгосподарський порівняльний підхід має велике значення при оцінці інноваційного потенціалу на порівнянних підприємствах, а також при порівнянні інноваційного потенціалу з нормативом – даному підходу відповідають методики оцінки ІПП, запропоновані в [9, 15].

Оцінювання ІПП передбачає існування науково обґрунтованої системи показників, яка повинна відповідати наступним вимогам:

- включати показники, що характеризують як сам носій (адже потенціал не існує окремо від носія), так і кожен складову інноваційного потенціалу;

- забезпечувати можливість порівняння інноваційного потенціалу різних підприємств або стану інноваційного потенціалу одного й того ж підприємства в різні періоди часу;

- надавати достатній обсяг інформації про стан носія, ІПП та його окремих структурних елементів з метою прийняття своєчасних і об'єктивних управлінських рішень стосовно подальших змін носія з метою зростання ІПП та удосконалення його структури;

- має бути узгоджена з існуючою на підприємстві звітністю;

- показники не повинні дублювати один одного, їх кількість, а також витрати на збір та обробку інформації мають бути мінімальними.

Погоджуємось з твердженням Г. І. Жиц стосовно того, що «категорію інноваційного потенціалу найкраще визначає поняття межі, до якої прагне соціально-економічна система в своєму розвитку. Інновація – це засіб для вирішення завдань щодо досягнення певного результату: зберегти чи покращити своє становище на ринку, вирішити ті чи інші завдання свого

розвитку з врахуванням певних ресурсних обмежень. Якщо мета досягнута, значить, параметри інноваційного потенціалу відповідають потребам системи, а якщо ні, то його величина відповідає величині фактичного результату» [17]. Беручи до уваги те, що узагальнюючим критерієм оцінки кінцевого результату діяльності підприємства в ринковій економіці є прибуток, вважаємо, що показником реалізованого інноваційного потенціалу підприємства може виступати норма прибутку на вкладений капітал.

Послідовність кроків при оцінюванні інноваційного потенціалу підприємства наведено на рис. 1.

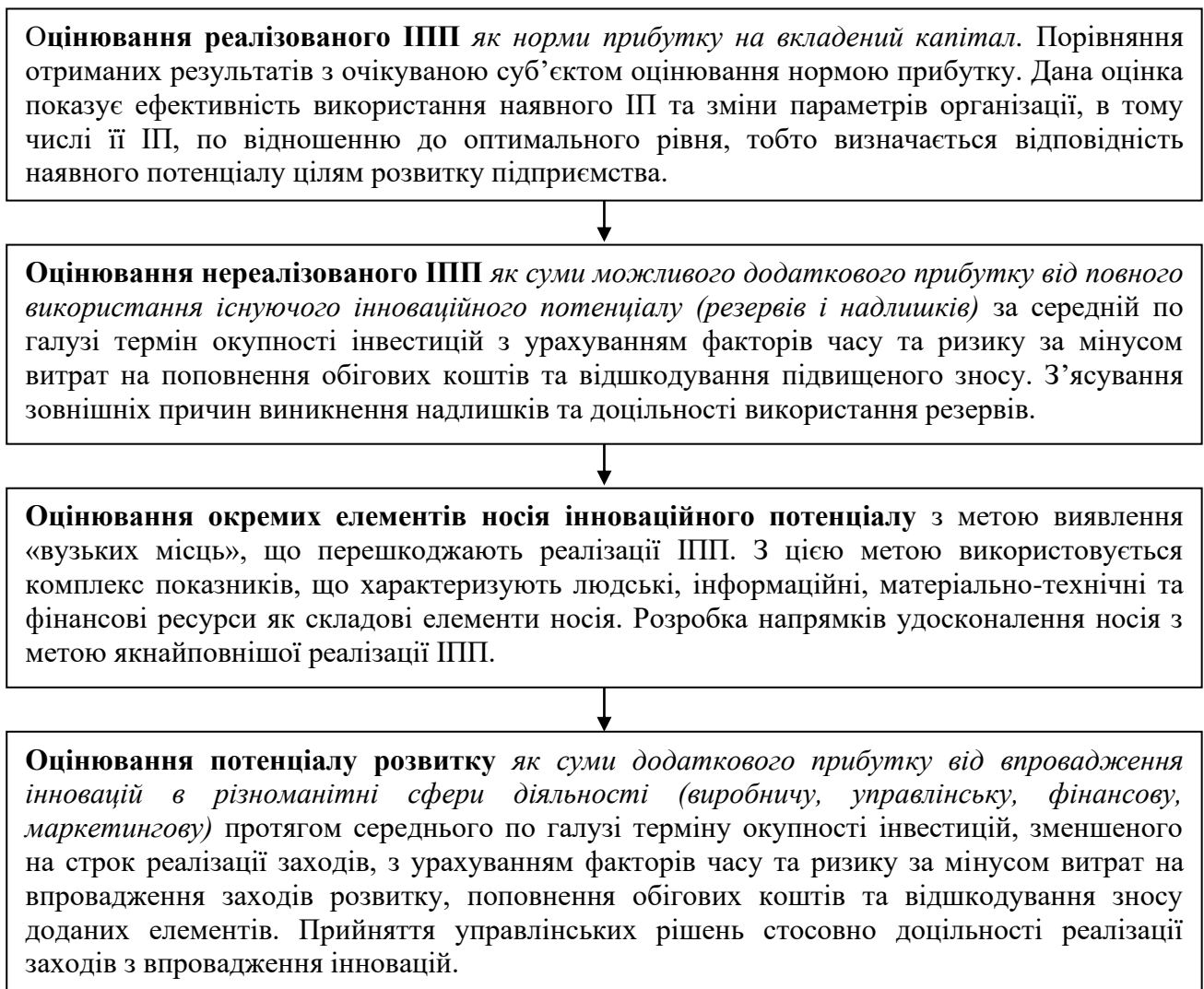


Рис. 1. Послідовність кроків при оцінюванні інноваційного потенціалу підприємства

Слід наголосити, що підприємство, як носій інноваційного потенціалу, є організованою сукупністю ресурсів, тому особливу увагу слід приділити аналізу та оцінюванню ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, а саме: людських, інформаційних, матеріально-технічних та фінансових.

При розробці системи показників для оцінювання елементів носія ІПП автор не прагнув до створення нових показників. Головним завданням була систематизація показників, що використовуються в статистичній та фінансовій звітності, вибір основних показників і чітке визначення місця кожного з них в загальній системі оціночних показників ІПП.

Слід зауважити, що витрати на наукові дослідження не завжди закінчуються позитивним результатом, а винаходи і новації не завжди впроваджуються у виробництво, а отже, й не змінюють інноваційного потенціалу підприємства. Тому, оцінюючи використання фінансових ресурсів, доцільніше досліджувати обсяг витрат на здійснення інновацій, включаючи до них витрати на НДДКР лише в тій частині, в якій їх результати використовуються в практичній сфері у формі різноманітних нововведень.

Кількісні показники для оцінювання елементів носія інноваційного потенціалу представлені в таблиці 2.

Запропоновані показники аналізуються в динаміці та порівнюються з показниками кращих вітчизняних чи зарубіжних підприємств-інноваторів, що працюють на даному ринку. На основі отриманих результатів приймаються управлінські рішення щодо удосконалення елементної структури носія з метою якнайповнішої реалізації інноваційного потенціалу підприємства.

Висновки з даного дослідження. Метою оцінювання інноваційного потенціалу підприємства є: прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на вибір та реалізацію стратегії підприємства та поточне управління інноваційною діяльністю; залучення додаткових фінансових ресурсів (стратегічного інвестора, партнера) для розширення бізнесу; визначення вартості бізнесу з метою його продажу.

Кількісні показники оцінки елементів носія інноваційного потенціалу

Цільове призначення показників	Зміст основних груп показників	Показники
Показники, що характеризують людські ресурси підприємства	Характеристика структури кадрів	<ul style="list-style-type: none"> - частка інноваційних менеджерів в загальній чисельності керівників; - частка персоналу, зайнятого в інноваційній сфері (НДДКР, прикладні дослідження, пошук інноваційної інформації, виробництво інноваційної продукції тощо), в загальній чисельності персоналу; - частка інженерно-технічних і наукових працівників в загальній чисельності персоналу; - частка працівників з вищою (спеціальною) освітою, яка відповідає профілю діяльності підприємства, в загальній чисельності працівників; - частка працівників, що пройшли професійну підготовку і підвищення кваліфікації протягом останніх 5 років, в загальній чисельності працівників.
	Відповідність кваліфікації працівників складності виконуваних ними робіт	- відповідність кваліфікації працівників складності виконуваних ними робіт (відношення середнього тарифного розряду групи робітників до середнього тарифного розряду робіт, що виконуються)
	Характеристика руху кадрів	- плинність працівників високої кваліфікації (відношення кількості звільнених працівників до середньооблікової чисельності персоналу)
	Характеристика продуктивності праці	- продуктивність праці
Показники, що характеризують інформаційні ресурси підприємства	Характеристика винахідницької активності	<ul style="list-style-type: none"> - кількість отриманих патентів за розробками організації; - кількість авторських свідоцтв; - винахідницька (раціоналізаторська) активність (відношення кількості винаходів (рацпропозицій) до кількості працівників або кількості інженерно-технічних працівників);
	Витрати на інформаційні ресурси	- частка витрат на придбання інноваційної інформації в обсязі загальних витрат підприємства
	Ефективність використання інформаційних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> - частка впроваджених винаходів та раціоналізаторських пропозицій; - економічний ефект від винаходів і раціоналізаторських пропозицій; - економічний ефект від використання придбаних патентів і ліцензій
Показники, що характеризують матеріально-технічної бази	Масштаби матеріально-технічної бази	<ul style="list-style-type: none"> - вартість основних виробничих фондів; - вартість сировини та матеріалів

технічні ресурси підприємства	Структура матеріально-технічної бази	- середньорічна вартість активної частини основних фондів; - середньорічна вартість невстановленого (законсервованого) обладнання
	Оновлення матеріально-технічної бази	- коефіцієнт оновлення активної частини основних виробничих фондів; - рівень введення морально нової техніки; - коефіцієнт вибуття обладнання; - рівень витрат на капітальний ремонт
	Характеристика використання матеріально-технічної бази	- фондоозброєність праці працівників основної діяльності; - фондовіддача; - рентабельність основних фондів
Показники, що характеризують фінансові ресурси підприємства	Масштаби витрат на інноваційну діяльність	- частка витрат на інноваційну діяльність в загальному обсязі інвестицій; - частка витрат на придбання нової техніки та впровадження нових технологій в обсязі капітальних інвестицій; - частка витрат на організаційно-управлінську інноваційну діяльність в загальному обсязі витрат підприємства; - частка витрат на інноваційну діяльність в обсязі товарної продукції
	Характеристика ефективності використання фінансових ресурсів	зростання прибутку, рентабельності, продуктивності праці за рахунок впровадження інновацій

Аналіз методичних рекомендацій з оцінювання інноваційного потенціалу, представлених у наукових джерелах, дав можливість зробити висновок про надзвичайну їхню суперечливість та наявність ряду недоліків, які заважають їх практичному використанню.

Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства пропонуємо здійснювати в такій послідовності:

1. Оцінювання реалізованого ІПП як норми прибутку на вкладений капітал та порівняння отриманих результатів з очікуваною суб'єктом оцінювання нормою прибутку. Дана оцінка показує ефективність використання наявного ІП та зміни параметрів організації, в тому числі її ІП, по відношенню до оптимального рівня, тобто визначається відповідність наявного потенціалу цілям розвитку підприємства.

2. Оцінювання нереалізованого ІПП як суми можливого додаткового прибутку від повного використання існуючого інноваційного потенціалу (резервів і надлишків) за середній по галузі термін окупності інвестицій з урахуванням факторів часу та ризику за мінусом витрат на поповнення обігових коштів та відшкодування підвищеного зносу. З'ясування зовнішніх причин виникнення надлишків та доцільності використання резервів.

3. Оцінювання окремих елементів носія з метою виявлення «вузьких місць», що перешкоджають реалізації ІПП. З цією метою використовується комплекс показників, що характеризують людські, інформаційні, матеріально-технічні та фінансові ресурси як складові елементи носія. Показники аналізуються в динаміці та порівнюються з показниками кращих вітчизняних чи зарубіжних підприємств-інноваторів, що працюють на даному ринку. На основі отриманих результатів приймаються управлінські рішення щодо удосконалення елементної структури носія з метою якнайповнішої реалізації інноваційного потенціалу підприємства.

4. Оцінювання потенціалу розвитку як суми додаткового прибутку від впровадження інновацій в різноманітні сфери діяльності (виробничу, управлінську, фінансову, маркетингову) протягом середнього по галузі терміну окупності інвестицій, зменшеного на строк реалізації заходів, з урахуванням факторів часу та ризику за мінусом витрат на впровадження заходів розвитку, поповнення обігових коштів та відшкодування зносу доданих елементів. Прийняття управлінських рішень стосовно доцільності реалізації заходів з впровадження інновацій.

Подальші дослідження спрямовуватимуться на деталізацію та формалізацію процедур управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства.

Література

1. Коваль Н. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та структура / Н. В. Коваль // Інноваційна економіка. – 2011. – №6.

2. Трифилова А. А. Анализ инновационного потенциала предприятия / А. А. Трифилова // *Инновации*. – 2003. - №6. – С. 67-72.
3. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациях. Третье издание. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Перевод на русский язык. – М.: Центр исследований и статистики науки, 2006. – 192 с.
4. Ерыгин Ю. В. Инновационный потенциал предприятия: проблемы оценки / Ю. В. Ерыгин, Т. Р. Улицкая, Л. В. Ерыгина // *Экономика и эффективность организации производства – 2008: материалы IX Международной научно-технической конференции [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: http://science-bsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008-2/erygin_innov.htm
5. Маслов Г. А. Оценка уровня инновационного потенциала / Г. А. Маслов // *Аудит и финансовый анализ*. – 2007. - №4. – С. 251-253.
6. Карапейчик И. Н. Подходы к измерению инновационного потенциала промышленных предприятий / И. Н. Карапейчик // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – №5. – С. 101-110.
7. Станиславик Е. В. Модель оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / Е. В. Станиславик, А. Б. Свиная // *Труды Одесского политехнического университета*, вып. 1 (29), 2008. – С. 292-297.
8. Чубай В. М. Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства у процесі формування і реалізації інноваційної стратегії / В. М. Чубай // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – №8. – С. 183-190.
9. Вовчок С. В. Теоретико-методичні основи формування та оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / С. В. Вовчок. – К., 2009. – 20 с.
10. Лощина Л. В. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства у контексті інтелектуальної складової / Л. В. Кривенко, Л. В. Лощина,

В. М. Мілашенко // Економічний простір: зб. наук. праць. – Д., 2008. - №18. – С. 281-286.

11. Новікова І. В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств алмазо-інструментального виробництва України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І. В. Новікова. – К., 2003. – 22 с.

12. Заглумина Н. А. Формирование инструментария оценки уровня инновационного развития предприятия: автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / Н. А. Заглумина. – Нижний Новгород. – 2011. – 26 с.

13. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібн. / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 581 с.

14. 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.

15. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н. І. Чухрай. – Львів, 2003. – 47 с.

16. Ганиева А. К. Инновационный потенциал предприятия: анализ структуры и методические подходы к оценке / А. К. Ганиева // Економічний простір. – 2008. - №10. – С. 177-183.

17. Жиц Г. И. Способности и ресурсы: продолжение рассуждений о методологии оценки инновационного потенциала социально-экономических систем различного уровня сложности / Г. И. Жиц // Инновации. – 2008. - №5(115). – С. 92-95.

Коваль Н. В.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті здійснено критичний аналіз наявних методичних підходів і запропоновано авторський підхід до визначення сутності, структури та оцінювання інноваційного потенціалу підприємства

Ключові слова: інноваційний потенціал, структура інноваційного потенціалу, оцінювання інноваційного потенціалу.

Коваль Н. В.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНИВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье осуществлен критический анализ существующих методических подходов и предложен авторский подход к определению сущности, структуры и оцениванию инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, структура инновационного потенциала, оценивание инновационного потенциала.

N. Koval

PROBLEMS OF ESTIMATING INNOVATION POTENTIAL OF ENTERPRISES

The paper gives a review of the existent methodological approaches and suggests the author approach to defining the nature, structure and estimating innovation potential of an enterprise.

Key words: innovation potential, structure of innovation potential, estimating innovation potential.