

ДОСЛІДЖЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Каширнікова І.О., аспірант, ДВНЗ ПДАБА, м. Дніпропетровськ, Україна

Для того, щоб підприємство було успішним в інноваційній діяльності воно повинно мати сукупність ресурсів та умов діяльності, що формують готовність і здатність організації до інноваційного розвитку, тобто мати інноваційний потенціал, і не тільки мати але й ще вміти ним розумно управляти.

Перш ніж здійснювати оцінку інноваційного потенціалу варто приділити уваги його класифікації. На основі досліджень різних науковців нами виокремлено та систематизовано ознаки для класифікації інноваційного потенціалу.

За видимістю елементів потенціалу його можна розподілити на явний та прихований потенціал. Явний потенціал (або наявний, статичний) характеризує безпосередньо ті ресурси і способи їх використання, якими володіє система у даний проміжок часу і у певній ситуації. Щодо прихованого (можливого, динамічного) потенціалу, то він характеризує приховану перспективу, закладену в ресурсах, тобто існуючі можливості підприємства до здійснення інноваційної діяльності [1, с. 432; 2, с. 504].

За використанням розрізняють використовуваний та не використовуваний потенціал. Якщо говорити про використовуваний потенціал, то він представляє собою ту частину потенціалу, яка фактично використовується підприємством для реалізації своїх інноваційних цілей. Не використовуваний потенціал існує у прихованому або явному вигляді, але через об'єктивні чи суб'єктивні обставини не використовується підприємством, утворюючи резерв на майбутнє [3, с. 22].

За здатністю реалізації потенціалу у процесі здійснення інноваційної діяльності з метою досягнення поставлених інноваційних цілей потенціал розподіляють на дієздатний та не дієздатний. До дієздатного потенціалу слід віднести той, що у будь-який момент часу у визначених умовах можливо задіяти для виконання поставлених завдань і досягнення конкретних цілей. Той потенціал, що у силу об'єктивних і суб'єктивних причин не може бути задіяний у процесі здійснення інновацій, можна віднести до недієздатного потенціалу [4, с. 255-260; 5, с. 274-279].

На нашу думку, варто класифікувати інноваційний потенціал також за такою ознакою, як відповідність потребам. За цією ознакою виділено бажаний та досягнутий потенціал.

Бажаним є потенціал, рівень і склад якого за виділеними параметрами функціонування максимально наближений до оптимального, тобто свого роду ідеальний випадок. Досягнутий потенціал – це потенціал, який має підприємство на даному етапі свого розвитку. В свою чергу досягнутий потенціал можна розділити на достатній та недостатній для досягнення інноваційних цілей, які ставить перед собою підприємство.

За сприянням досягненню цілей підприємства варто розрізнити релевантний та не релевантний потенціал. Релевантний інноваційний потенціал – це потенціал, можливості якого відповідають умовам досягнення бажаних цілей, змісту виконуваних функцій, умовам ефективного функціонування. У свою чергу, не релевантний – це потенціал, якісні і кількісні характеристики якого не відповідають умовам досягнення поставлених цілей, змісту виконуваних функцій, умовам

ефективного функціонування. Не релевантний потенціал характеризує стан, при якому поставлені цілі не відповідають можливостям підприємства.

Інноваційний потенціал включає до свого складу дві складові – об'єктивний та суб'єктивний потенціал. Об'єктивний потенціал характеризує сукупність матеріальних, нематеріальних і природних факторів, що дозволяють створювати інновації, беручи чи не беручи участі у виробництві, але які мають реальну можливість брати участь у ньому. Суб'єктивний потенціал відображає здатність колективу до використання перерахованих факторів для інноваційної діяльності і створення максимального обсягу унікальних матеріальних благ і послуг, а також здатність управлінського апарату підприємства до інноваційно-стратегічного мислення, що дозволяє оптимально використовувати об'єктивну і суб'єктивну складові потенціалу.

Особливої уваги потребує класифікація інноваційного потенціалу за здатності перерозподілу зусиль. Ресурсна складова інноваційного потенціалу містить такі основні компоненти, що мають різне функціональне призначення: матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські та інші види ресурсів. Так, матеріально-технічні ресурси, будучи речовинною основою, визначають техніко-технологічну базу потенціалу, що в подальшому буде впливати на масштаби і темпи інноваційної діяльності. У свою чергу, самі вони формуються в галузях, що виготовляють засоби виробництва, які шляхом застосування нових технологій закладають у них потенційні можливості, реалізовані чи нереалізовані згодом. Інформаційний ресурс переводить матеріальні фактори з латентного стану в активний. Цей вид ресурсів не самостійний і сам по собі має лише потенційне значення, тільки об'єднавшись з іншими ресурсами – досвідом, працею, кваліфікацією, технікою, технологією, енергією, сировиною – він виявляється рушійною силою інноваційного потенціалу. Фінансові ресурси входять до складу ресурсної складової інноваційного потенціалу як органічна єдність наявних ресурсів і невикористаних можливостей їх альтернативного вкладення. Вони характеризуються тією сукупністю джерел і запасів фінансових можливостей, що є в наявності, і можуть бути використані для реалізації конкретних цілей і завдань. Наступним компонентом ресурсної складової інноваційного потенціалу є людський ресурс (капітал, фактор), що не просто виконує забезпечувальну функцію, а є головною креативною силою. Слід зазначити, що вказаний компонент характеризує сукупність проінвестованих, суспільно доцільних, виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, що їй належать, не віддільні від неї і практично використовуються в повсякденному житті.

Інша складова інноваційного потенціалу, не менш важлива, ніж ресурсна, – результативна складова, яка є відображенням кінцевого результату реалізації наявних можливостей (у вигляді нового продукту, отриманого в ході здійснення інноваційного процесу). Таким чином, вона – свого роду цільова характеристика інноваційного потенціалу. Важливість цієї складової і доцільність виокремлення підтверджується тим, що її збільшення, у свою чергу, сприяє розвитку інших складових (наприклад, ресурсної). Іншими словами, результативна складова, сама будучи результатом кількісної і якісної зміни, має потенційні можливості виходу на новий рівень функціонування як інноваційного потенціалу, так і системи в цілому.

Елементами інноваційного потенціалу можна вважати оргструктуру, технологію, дослідно-конструкторські приміщення, організація праці, оплата праці,

переміщення персоналу, інформування персоналу, стиль управління та психологічний клімат.

Важливо враховувати рівень керованості інноваційного потенціалу. Керований інноваційний потенціал, яким підприємство може управляти, змінюючи його величину формується за рахунок внутрішніх можливостей підприємства. Некерованим є інноваційний потенціал підприємства, яким воно не має змоги управляти. Цей вид потенціалу формується під впливом зовнішніх чинників, що не залежать від підприємства.

За мірою реалізації виокремлюють базовий потенціал (поточний рівень сформованого на даний момент потенціалу) та набутий потенціал (майбутній рівень потенціалу, який може бути досягнутий в майбутньому).

Крім зазначених ознак, можна використовувати наступні класифікаційні ознаки: за рівнем потенціалу (низький, середній та високий потенціал); за ступенем ризикованості (з високим, середнім та низьким ризиком).

Список літератури:

1. Балбанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балбанов. – СПб.: Питер. – 2000. – 432 с.
2. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент / Н.В.Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Верба В.А., Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А.Верба, І.В.Новікова // Проблеми науки. – 2003. - №4. – с.22.
4. Сиротинська Н.М. Сутність інноваційного потенціалу промислових підприємств / Н.М. Сиротинська // Економічний простір. – 2011. – 55. – с. 255-260.
5. Нагорний В.В., Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / В.В. Нагорний, В.Ф. Левченко, С.В. Власова // Економічний простір. – 2010. – 44/2. – с. 274-279.

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Мадяр Р.О., к.е.н., ДВНЗ «УжНУ», м. Ужгород, Україна

Входження України в європейську систему господарювання вимагає вивчення досвіду та безпосереднього дослідження європейських інтеграційних процесів, серед яких вагому роль відіграє регіональна інтеграція в якості транскордонного співробітництва. Даний процес відбувається на тлі значних темпів економічних, політичних та правових перетворень, а у випадку України ще й в умовах безперервної адміністративної реформи, перебудови системи загальнодержавного та регіонального управління. Значний відбиток на цей процес здійснює економічна криза, вихід з якої є можливим тільки за умов гармонійного поєднання інтересів регіонів та держави в цілому. Транскордонне співробітництво може виступати як модель нового управління, модель поєднання зазначених інтересів. Об'єктивна складність трансформації України до принципово іншої моделі державного управління з одночасним існуванням у країні масштабної кризи потребують розв'язання комплексу проблем, насамперед пов'язаних з активізацією інвестиційної діяльності та транскордонного співробітництва. Саме в умовах сучасної світової фінансової кризи,