

## Висновки

Проведене дослідження причин необхідності створення і функціонування компаній – операторів транспортних перевезень різних форм власності, переваг їх впровадження та недоліків діяльності свідчить про необхідність зваженого, економічно обґрунтованого підходу під час допуску їх до транспортних комунікацій залізничної сфери.

## Перспективи подальших досліджень

Для створення операторських компаній залізничних перевезень в умовах України та забезпечення їх успішної діяльності з урахуванням інтересів держави та споживачів транспортних послуг необхідно терміново визначити умови допуску компаній-операторів до залізничної транспортної інфраструктури, забезпечити умови для конкуренції у секторі залізничних перевезень, встановити економічно ефективні та виправдані тарифи. Увесь комплекс економічних заходів щодо розвитку конкуренції на ринку залізничних перевезень потребує відповідного правового забезпечення. Необхідним є розроблення та прийняття низки нормативно-правових актів різної юридичної сили для регулювання діяльності компаній-операторів перевезень різних форм власності.

1. *Господарський кодекс України*. – Харків: “Одісей”, 2003. – с. 248. 2. Закон України “Про захист економічної конкуренції” від 11.01.2001 р. – №2210-III // *Відомості Верховної Ради*. – 2001. – №12. – С. 64. 3. Давыдов Г.Е. *Программа реформ: нужны реальные цели* // *Бюллетень транспортной информации*. – 2001. – №5. – С.27–35. 4. Ласпидус Б.М. *Организация работы железнодорожного транспорта в условиях участия в перевозочном процессе частных компаний-операторов* // *Экономика железных дорог*. – 2005. – №10. – С.9–13. 5. Мазо Л.А. *Развитие эффективной конкуренции на рынке перевозок* // *Экономика железных дорог*. – 2005. – №10. – С. 14–25. 6. Мартынов А.Г. *Структурная реформа федерального железнодорожного транспорта (Комментарии к Постановлению Правительства РФ)* // *Бюллетень транспортной информации*. – 1999. – №4. – С.2–4. 7. Рубцов А.В. *Реформирование железных дорог требует обдуманного похода* // *Транспорт России*. – 1998, 6 февраля. 8. Филатов С.А., Ефремов А.В. *Новые направления исследования бизнес-отношений* // *Экономика железных дорог*. – 2004. – №7. – С. 101–104.

УДК 330.341

Черкасова Т.І.

Одеський національний політехнічний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ВІДТВОРЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© Черкасова Т.І., 2007

Уточнено місце і роль інноваційного потенціалу для забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Розглянуто складові інноваційного потенціалу та проаналізовано різні шляхи їх розвитку. Визначено, що проблеми інноваційного відтворення потенціалу підприємств повинні вирішуватися комплексно.

**The place and a role of innovative potential for maintenance of innovative development of the enterprise is specified. The constituents of innovative potential are considered and the analysis of different ways of their development is given. It is certain, that problems of innovative reproduction of potential of the enterprises should be solved in a complex.**

## Постановка проблеми

На початку ХХІ століття світова економічна система активно формує нову парадигму економічного розвитку, що значно зменшує роль матеріально-ресурсних компонентів суспільного виробництва і підвищує роль інтелектуальної складової ресурсів підприємства. У нових економічних умовах цілеспрямоване формування інноваційного потенціалу фірми і його ефективне

використання – основа економічного росту підприємства. Саме здатність до інновацій, що ґрунтується на нових знаннях, забезпечує ріст інтелектуального капіталу фірми, зростання ринкової вартості компанії. Так, за даними Всесвітнього банку в більшості країн ОЕСР в останні 15 років у високотехнологічних галузях додана вартість зростала в середньому на рівні 3 %, а в традиційних галузях – на 2,3 %. Одна з найбільш актуальних проблем української економіки – підвищення конкурентоспроможності промисловості за рахунок її технологічного переоснащення і підйому наукомістких галузей виробництва, що створюють високу додану вартість.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій**

Вирішення проблем формування інноваційної моделі розвитку економіки країни розглядають багато праць провідних науковців. Вагомі результати мають В. Александрова, Ю. Бажал, В. Геєць, С. Ілляшенко, О. Лапко, Л. Федулова та інші. Водночас недостатньо розробленими залишаються питання формування інноваційного потенціалу підприємства, а саме: особливості аналізу та оцінки інноваційного потенціалу, методи оцінки пріоритетності шляхів відтворення його складових, контроль за рівнем використання інноваційного потенціалу підприємства.

### **Постановка цілей**

Поглиблення дослідження цієї проблеми потребує уточнення сутності інноваційного потенціалу, подальшого аналізу особливостей відтворення потенціалу підприємства на інноваційній основі і його значення для забезпечення інноваційного розвитку галузі.

### **Виклад основного матеріалу**

Важливість дослідження проблеми формування інноваційного потенціалу зумовлена роллю останнього у забезпеченні економічного росту підприємства, що має вияв у такому:

- інновації є основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- інноваційний розвиток підприємства дає йому змогу вчасно реагувати на коливання ринкової кон'юнктури, забезпечує ріст прибутковості та доданої вартості;
- розвиток інноваційних процесів повинен відбуватись в умовах, коли характерний часовий інтервал між послідовними новаціями був меншим від середнього періоду їх дифузії.

За даними, наведеними в [1], у рейтингу використання технологій і інновацій Україна посідає 83 місце, а за індексом інноваційного потенціалу – 39 місце в підрейтингу інновацій, що значно вище від загального рейтингу за індексом росту конкурентоспроможності (86 місце з 104 країн). Але доволі висока оцінка потенціалу не забезпечує високої результативності його використання. Основою посилення інноваційних процесів, на наш погляд, є управління формуванням і використанням інноваційного потенціалу на основі знань. Але дані Держкомстату України свідчать про те, що управління це неефективне. Так, у 2004 році реалізація восьми пріоритетних напрямків інноваційної діяльності здійснювалася у рамках 121 проекту, що були включені до 20 загальнодержавних програм. Але профінансовано було тільки 63,2 % від запланованого обсягу робіт. Обсяг реалізованої інноваційної продукції становив 259,3 млн. грн., у тому числі принципово нова продукція – 21,7 млн. грн. – тобто 8,37 % [2]. Ці дані свідчать про те, що основна частина проектів забезпечує одержання нової для підприємства, але не для ринку, продукції, а отже, ринковий потенціал цих інноваційних рішень має тимчасові обмеження й обмежений також рамками національного ринку.

Вплив інноваційно-інвестиційної політики на потенціал окремого підприємства і галузі виробництва важко переоцінити, тому що помилкове рішення у цій сфері спричиняє гарантоване відставання, неможливість лідерства. Прийнято розглядати інноваційний потенціал підприємства як одну зі складових його загального потенціалу, поряд з виробничим, ринковим, трудовим.

На наш погляд, визначення інноваційного потенціалу підприємства як сукупності ресурсів і здатності їх використовувати є занадто вузьким. Такий підхід не враховує, що ресурси підприємства можуть бути використані для досягнення різних цілей і з різною результативністю. Не існує єдиного розуміння причинно-наслідкового зв'язку усіх елементів економічного потенціалу підприємства, зміни їхньої ролі і значущості залежно від зміни чинників зовнішнього середовища підприємства.

Інноваційний потенціал слід розглядати як складну динамічну систему генерування, накопичення і трансформування нових ідей та науково-технічних результатів в інноваційні продукти, процеси. Інноваційний потенціал підприємства – це підсистема цілісної системи, в якій він взаємодіє з іншими потенціалами підприємства (трудовим, фінансовим, техніко-технологічним, ринковим, управлінським тощо).

З погляду автора, інноваційний потенціал є не ядром, не частиною, а оболонкою інших складових загального економічного потенціалу підприємства. Він вміщає елементи кожної із складових загального потенціалу і визначає реальну потенційну можливість системи щодо генерації результатів, які становлять вихідну характеристику інноваційної системи і мають певну значущість для економічного росту підприємства та розвитку його на інноваційній основі. Що, своєю чергою, свідчить про необхідність визначення структури інноваційного потенціалу, розроблення методичних підходів щодо оцінки окремих його складових, і комплексної оцінки зокрема.

З огляду на вищевикладене, можна визначити інноваційний потенціал як базовий елемент структури економічного потенціалу підприємства. На наш погляд, саме інноваційний розвиток підприємства можна розглядати в сучасних економічних умовах як системоутворювальну ознаку, що уможлиблює якнайповніше використовувати синергічність економічного потенціалу.

Конкретний суб'єкт господарювання може реалізовувати інноваційний шлях розвитку, тільки володіючи певним інноваційним потенціалом. При цьому управління інноваційним розвитком підприємства розглядається як засіб приведення його потенціалу у відповідність до вимог зовнішнього середовища. Вибір напрямків і варіантів інноваційного розвитку суб'єкта господарювання передбачає аналіз і оцінку достатності інноваційного потенціалу для їх реалізації, вплив останнього на відтворення окремих складових економічного потенціалу підприємства.

Відтворення складових економічного потенціалу підприємства на інноваційній основі передбачає аналіз різних шляхів їх розвитку. Так, наприклад, формування техніко-технологічної складової інноваційного потенціалу може ґрунтуватися на таких підходах:

- 1) використанні уже впроваджених у виробництво передових технологій, які забезпечують випуск нових видів продукції, представлених на ринку, і тих, що користуються підвищеним попитом;
- 2) власній оригінальній розробці, що відрізняється патентною чистотою.

Перший підхід припускає придбання ліцензій і ноу-хау на відомі технології, види продукції і торговельні марки великих закордонних компаній. Перевага такого підходу – відпрацьовані на практиці технології, що відповідають світовим стандартам, контроль якості, великі маркетингові переваги, можливості для створення спільних підприємств за принципом стратегічних технологічних альянсів, перспективи одержання додаткових кредитів на технологічне переоснащення. Закупівля технології дає змогу одержати перевагу у вигляді значного скорочення власних витрат на НДДКР, знизити ризик інвестицій в інноваційний проект, точніше спрогнозувати комерційні результати.

Варто розглянути трансфер технологій як інструмент забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Трансфер технологій – один з найважливіших елементів інноваційного процесу в ринкових умовах. Він включає комерціалізацію наукових розробок, тобто передачу нової технології (новації) в комерційне використання, а також розповсюдження вже існуючих технологій.

Основний недолік використання уже впроваджених у виробництво передових технологій – відсутність необхідної кількості валютних засобів, що робить проблематичним використання імпортованих матеріалів і комплектуючих, а також повернення кредитів закордонним партнерам. Крім того, як правило, такий підхід приводить до закріплення технологічного відставання від фірм-ліцензіарів.

Інший підхід – опора на власний науково-технічний потенціал, значною мірою не затребуваний сьогодні вітчизняною промисловістю. Він є перспективнішим, однак вимагає подолання багатьох фінансових і організаційно-управлінських бар'єрів.

Сьогодні в економічній практиці рівень ринкових та технічних досягнень підприємства визначається такими чинниками: інформаційним, технологічним та фінансовим. Монопольне володіння інформацією у сфері наукомістких технологій та здатність до значних інвестицій дає змогу скорочувати життєві цикли технологічних інновацій через передчасну заміну їх більш досконаліми. В умовах розвиненої організаційної структури підприємства інноваційні проекти можуть впроваджуватися на різних виробничих ділянках. Саме тому, оцінюючи ефективність впровадження нових або удосконалених технологій, необхідно проаналізувати їх вплив на кінцеві результати господарчої діяльності, виявити їх внесок у формування сукупного прибутку підприємства.

Такий підхід припускає створення портфеля інновацій. Продуктові та технологічні нововведення можуть впроваджуватися паралельно та мати різний ступінь новизни. Розроблення та впровадження нововведень відбувається постійно. Основне завдання інформаційного забезпечення полягає у відстеженні базисних змін у технології, що використовується, та прогнозу впливу цих змін на рівень попиту на продукцію. Негативний прогноз стає обґрунтуванням прискореної розробки та просування на ринок нового продукту або кардинальної зміни технології.

Інформаційна складова (такі її активні форми, як бази знань, моделі, алгоритми, програми, інформаційні проекти тощо) підвищує активність усіх видів ресурсів. Ця складова забезпечує ресурс, який, на відміну від інших, практично невичерпний. З розвитком суспільства й активізацією використання знань, запаси інформаційного ресурсу не зменшуються, а навпаки, збільшуються. При цьому цей вид ресурсів несамостійний і сам по собі має лише потенційне значення, тільки об'єднавши його з іншими ресурсами – досвідом, працею, кваліфікацією, технологією, новими знаннями, – він проявляє себе як рушійна сила інноваційного потенціалу.

Взаємозв'язок між темпами економічної динаміки і станом сфери НДДКР, що визначається приростом нових знань і обсягом людського капіталу, не викликає сумнівів. Так, розмір інвестицій у сектор знань, включаючи витрати на вищу освіту, наукові дослідження та конструкторські розробки, а також витрати на розроблення програмного забезпечення на початок нового століття в країнах ОЕСР становлять в середньому 4,7 % ВВП, а з урахуванням усіх рівнів освіти – більш як 10 % [3]. Інвестиції в інфокомунікаційні продукти та технології в цих країнах збільшилися з 15 % від усіх інвестицій у виробництво на початку 80-х років ХХ ст. до 35 % на початку нового сторіччя. Принциповим є те, що інвестиції у програмне забезпечення займають 25–40 % від інвестицій у цей сектор економіки. Одночасно у країнах ОЕСР значно зросла частка доданої вартості високотехнологічних галузей вищого та середнього рівня у ВВП. Так, у Німеччині вона становила 11,7 %, у Швейцарії – 11,5 %, а з урахуванням телекомунікаційних, фінансових, страхових та бізнесових послуг, включаючи НДДКР, – у Німеччині – 31,0 %, США – 30,0 %, Великій Британії – 28,1 % [3]. Отже, є наочним зв'язок рівня використання знань з рівнем економічного розвитку.

Звідси випливає необхідність розроблення спеціальних схем управління інноваційним процесом щодо умов трансформаційної економіки, що забезпечать ефективну взаємодію між сектором, що сприяє росту нових знань, та традиційним виробництвом. Інновації починають оцінювати не з позиції технологічної досконалості, а з урахуванням їх відповідності потребам суспільства, платоспроможному попиту, стратегії підприємства. Тому особливе значення набуває доступ підприємства як діяча ринку до новітніх розробок.

Тільки формування національних баз даних з галузей знань та вільний доступ до них дасть змогу значно знизити терміни дифузії нововведень, сприятиме зростанню конкурентного середовища та конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і галузі економіки загалом. Хоча закордонний досвід передачі знань не може бути використаний цілком, він заслуговує на уважне вивчення, особливо у частині забезпечення ефективного використання нових технологій і суспільних ресурсів. В організаційних схемах передачі технологій існують помітні відмінності, характерні для окремих країн. Їхній вибір залежить значною мірою від особливостей національних систем розроблення і впровадження нововведень.

У США на початку 90-х років ХХ ст. сформована Національна мережа передачі технологій, що складається з головного національного і шести регіональних центрів, розташованих у різних частинах країни. Її завдання – забезпечення доступу промислових фірм до федеральних науково-технічних і технологічних ресурсів. З цією метою відкрито безмитну телефонну лінію зв'язку з існуючими базами даних, організовано систему пошуку необхідної інформації, видано спеціальні довідники. Паралельно відбувається ознайомлення з механізмами передачі технологій і навчання їх практичному застосуванню.

Характерною ознакою сформованої у Великій Британії до початку 1990-х років загальної схеми передачі технологій є створення консорціумів (клубів) промислових компаній, освітніх установ і наукових лабораторій для проведення спільних досліджень на стадіях НДДКР, що передують етапові комерціалізації розробок. Важливу роль у забезпеченні процесу передачі технологій відіграють технологічні брокери, що виступають посередниками між продавцями і покупцями нових технологічних розробок, найбільшою структурою такого роду є “Британська технологічна група” (British Technology Groupe – BTG).

Отже, можна зробити висновок, що важливу роль у забезпеченні необхідних темпів економічного зростання країни відіграє правильний вибір пріоритетів під час формування інноваційного потенціалу та забезпечення їх необхідним рівнем інвестування. Однак, за статистичними даними [4], у 2005 році в Україні найбільше зростання валової доданої вартості спостерігалось у транспорті (на 8,1 %), добувній промисловості (на 4,4 %), обробній промисловості (на 3,0 %), тобто у галузях, що не належать до групи високотехнологічних галузей вищого та середнього рівня. Інвестиційно привабливими залишаються підприємства зі швидко окупними видами економічної діяльності, такими як гуртова торгівля та посередництво у торгівлі (17,4 % до

загального обсягу інвестування), а також харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів (12,2 %). Тому завдання зміни пріоритетів є актуальним як для економіки країни, так і для окремого підприємства.

Проблеми інноваційного відтворення потенціалу підприємств повинні вирішуватися комплексно. Це і удосконалення законодавства в області інтелектуальної власності, і створення сприятливих бізнес-середовищ, інноваційного та інвестиційного клімату, підтримки вітчизняної науки та освіти, удосконалення мотивації підприємств щодо впровадження і розвитку інформаційних технологій. Особливу увагу необхідно приділяти якісному росту трудової складової потенціалу підприємства. Виклик часу полягає у зміні вимог щодо рівня освіти та кваліфікації працівників підприємства. Так, у країнах ОЕСР 25 % трудових ресурсів зайнято висококваліфікованою працею у сфері науки та високих технологій. У США приблизно 60 % працюючих мають вищу або незакінчену вищу освіту. Сьогодні там ставиться завдання довести цей рівень до 90 %. Розв'язання цього завдання дасть змогу підняти робочу силу на новий якісний ступінь. Така політика, вочевидь, сприяла значному росту продуктивності праці у 1990-ті роки – на 3–4 % у рік [3].

Сучасне суспільство вимагає переходу до принципово нового рівня доступності високоякісної освіти. Дослідження показали, що для економіки, яка ґрунтується на знаннях, необхідно, щоб не менше 30 % дорослого населення мало вищу освіту. Однак існуюча система освіти не в змозі задовольнити ці потреби в таких обсягах. У знаннєвому суспільстві виникає постійна потреба у відновленні знань, у постійному оновленні досягнутої освіти. Останнім часом виник і одержав широке розповсюдження термін “безперервна освіта”. Головна ідея безперервної освіти полягає в тому, що вона пересте бути лише одним з аспектів освіти і перепідготовки і стає основним принципом освітньої системи й участі в ній людини протягом усього безперервного процесу її діяльності.

Важливе значення має формування управлінської складової інноваційного потенціалу. Якість менеджменту у цій сфері бізнесової діяльності є запорукою не тільки рівня виконання поставленого завдання, а й виконання самого інноваційного проекту, правильної інноваційної політики підприємства, вибору перспективних напрямів його розвитку з урахуванням науково-технічних досягнень. В умовах інноваційного розвитку підприємства саме управлінська складова потенціалу забезпечить відтворення його на інноваційній основі. Цілеспрямована підготовка таких кадрів потребує оволодіння ними комплексу сучасних технологій управління та введення нових спеціальностей.

### **Висновки**

Узагальнюючи, необхідно зазначити, що конкретний суб'єкт господарювання може реалізовувати інноваційний шлях розвитку, тільки володіючи певним інноваційним потенціалом. При цьому управління інноваційним розвитком підприємства розглядається як засіб приведення його потенціалу відповідно до вимог зовнішнього середовища. Процес управління інноваційним розвитком потребує проводити оцінку достатності інноваційного потенціалу, його відповідності загальній стратегії підприємства. Вибір напрямків і варіантів інноваційного розвитку суб'єкта господарювання передбачає аналіз і оцінку достатності потенціалу підприємства для їх реалізації, постійне відтворення його на інноваційній основі. Бажано встановити граничні значення оцінних показників складових, які свідчать про достатність потенціалу.

### **Перспективи подальших досліджень**

Оцінка достатності потенціалу, на наш погляд, передбачає декілька підходів:

а) виділення й аналіз кожної з його складових на відповідність завданням інноваційного розвитку;

б) оцінка фінансово-економічних ресурсів, які повинні забезпечити не тільки інноваційну, стратегічну, а й поточну виробничу діяльність.

Звідси випливає необхідність розроблення спеціальних методів оцінки впливу інноваційного потенціалу на рівень інших складових потенціалу підприємства.

*1. Блэнк Дж. Оценка конкурентоспособности Украины в условиях политических изменений // Зеркало недели. – 2005. – №25 (553). 2. Виконання завдань програм та державного замовлення за пріоритетними напрямками інноваційної діяльності у 2004 році // Економіст. – 2005. – №3. 3. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской академии наук. – 2003. – Т. 73, № 5. – С. 450. 4. Основні показники економічного та соціального розвитку України (19.01.2006).[http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=385](http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=385).*