

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

© Соболева Т.О., 2007

Досліджено методичні проблеми оцінювання інноваційного потенціалу організації. Запропонований комплексний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу, який ґрунтується на виокремленні такого специфічного показника, як активність інноваційного потенціалу. Залежно від мети оцінювання запропоновано доповнити діагностику інноваційного потенціалу розробленням профілю інноваційних ресурсів та оцінюванням ступеня відповідності конкретному нововведенню.

This article is devoted to methodical problems of organization's innovation potential evaluation. The proposed complex approach to innovation potential evaluation is based on allocation of such a specific indicator as innovation potential activity. Depending upon the purpose of evaluation, the diagnostics of innovation potential is submitted to be supplemented with the elaboration of innovation resources profile and with the estimation of its correspondence extent to the certain innovation.

Постановка проблеми

Визнання інноваційної діяльності важливим інструментом ефективного функціонування організації обумовлює необхідність оцінювання та аналізу інноваційного потенціалу для аналізу можливостей інноваційного розвитку підприємства.

Діагностика інноваційної діяльності має два напрями: діагностика безпосередньо інноваційного процесу (нововведення) та діагностика організаційного середовища цього процесу. На рівні підприємства ця діагностика відповідно трансформується в оцінюванні та аналізі інноваційних проектів та оцінюванні інноваційного потенціалу організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання оцінювання та аналізу інноваційного потенціалу організації розглянуто в роботах Є.С. Галушко, І.В. Новікової, О.В. Посилкіної, Н.І. Чухрай та інших науковців. В існуючих методиках оцінено якість і кількість окремих складових інноваційного потенціалу, що не гарантує якісного оцінювання всього інноваційного потенціалу як системи, яка не є, на наш погляд, результатом простого додавання оцінок своїх підсистем. Внаслідок такого оцінювання не враховується специфіка інноваційного потенціалу, що і обумовлює необхідність подальших досліджень проблем оцінювання інноваційного потенціалу організації.

Постановка цілей

Метою написання статті є формування системи комплексного оцінювання інноваційного потенціалу організації. Досягнення зазначеної мети передбачає розв'язання таких завдань: аналіз існуючих підходів до оцінювання інноваційного потенціалу організації, формування оригінальної методики діагностики загального рівня інноваційного потенціалу організації та його цільового оцінювання відповідно до конкретного нововведення, розроблення схеми оцінювання інноваційного потенціалу організації відповідно до конкретного нововведення.

Виклад основного матеріалу

Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства залежить від оцінювання внутрішнього середовища організації. Залежно від структуризації складових елементів підприємства та визнання пріоритетності впливу на інноваційні процеси в організації, різні автори виокремлюють різні блоки для аналізу та оцінювання інноваційного потенціалу організації. Отже, одним із найпоширеніших підходів до оцінювання інноваційного потенціалу є структурний, тобто коли потенціал оцінюється

через наявність та стан певних складових, кожна з яких специфічно впливає на формування та реалізацію інноваційного потенціалу організації.

Існують такі підходи: так, Є.С. Галушко пропонує оцінювати інноваційний потенціал за допомогою кадрових, матеріально-технічних, організаційно-управлінських, узагальнювальних показників та показників рівня розвитку й можливостей системи науково-технічної інформації [2].

Н.І. Чухрай, виокремлюючи два основні елементи формування інноваційного потенціалу – матеріальні ресурси та інтелектуальний потенціал – для оцінювання пропонує згрупувати показники у два блоки (кластери) за принципом поділу інноваційного процесу на два етапи: “Генерування ідеї і створення інновації” та “Освоєння і комерціалізація інновації”. На кожному етапі оцінюються як вхідні, так і вихідні (результуючі) кластер-чинники [7]. Схожого підходу дотримується і А.В. Гриньов, пропонуючи також розділити показники для оцінювання інноваційного потенціалу на дві групи залежно від етапів створення або впровадження інновацій, проте оцінювання кадрів зводиться лише до оцінювання рівня освіти та кваліфікації персоналу [3].

Цікавий та ґрунтовний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу пропонує І.В. Новікова. Серед складових інноваційного потенціалу виокремлюються інноваційні ресурси та умови їх використання (каталізатори), які, однак, розглядаються як обслуговувальні елементи (як “умови, що забезпечують оптимальне використання інноваційних ресурсів”). Оцінювання для кожної складової проводиться за різними групами показників та висновок щодо стану інноваційного потенціалу підприємства робиться на основі аналізу гармонійності (відповідності) інноваційних ресурсів та каталізаторів[5].

Багатоаспектну систему підходів до оцінювання інноваційного потенціалу організації пропонує авторський колектив підручника “Управление организацией”. Залежно від задач оцінювання виділяються часткова та інтегральна оцінювання інноваційного потенціалу. В першому випадку оцінюється готовність організації до реалізації нового проекту, а в другому – стан організації щодо впровадження усіх або групи поточних інноваційних проектів. Інтегральна оцінювання формується із оцінок стану реалізації окремих проектів шляхом зіставлення відповідності зазначеним проектам усіх виробничих та управлінських функцій, які, своєю чергою, мають бути забезпечені відповідними ресурсами [4]. Зазначена методика дає змогу здійснити лише цільове оцінювання відповідно одного або декількох нововведень.

Існуючі підходи ґрунтуються на методі аналізу, коли для оцінювання інноваційного потенціалу здійснюють декомпозицію та оцінюють окремі його частини. На нашу думку, метод аналізу має бути доповнений методом синтезу через оцінювання результату взаємодії цих складових.

На нашу думку, оцінювання інноваційного потенціалу є похідною від його характеристик та структури, залежатиме від мети її здійснення, має ґрунтуватися на процесному, системному, ситуаційному, цільовому та інших наукових підходах та може бути здійснена з використанням двох найбільш, з нашої точки зору, практично значущих підходів: 1) загальної діагностики інноваційного потенціалу з метою визначення пріоритетів здійснення інноваційної діяльності на підприємстві; 2) цільового оцінювання інноваційного потенціалу підприємства щодо відповідності вимогам здійснення конкретного інноваційного проекту. У першому випадку оцінювання зводиться до діагностики інноваційного потенціалу щодо принципової можливості здійснення інноваційної діяльності і, відповідно, виокремлення напрямів її здійснення, а в другому – проводиться кількісне та якісне оцінювання відповідності інноваційного потенціалу конкретному нововведенню.

Оцінювання інноваційного потенціалу, зокрема її послідовність, має відбивати специфіку досліджуваного об’єкта. Оскільки метою є оцінити потенціал (зокрема здійснення інноваційної діяльності), то першочерговим стає питання щодо принципової можливості його реалізації. Важливість цього моменту підсилюється специфікою інновацій – потенціал буде інноваційним лише за можливості доведення нової ідеї до практичного втілення, тобто в разі його реалізації.

Тому логіка дослідження інноваційного потенціалу вимагає в першу чергу починати з пошуку відповіді на принципове запитання: “Чи може взагалі здійснюватися інноваційна діяльність на підприємстві?”, і вже в разі позитивної відповіді – на питання “Що саме треба робити?”. І вже на це запитання відповідь залежатиме від наявних в організації ресурсів. Здійснивши таким чином загальну діагностику інноваційного потенціалу організації, можна оцінити потенціал відповідно до конкретного нововведення, шукаючи відповідь на запитання: “Наскільки ефективно можна здійснити інноваційну діяльність?”.

Отже, незалежно від мети здійснення, оцінювати інноваційний потенціалу треба розпочинати з оцінювання її принципової (визначальної) характеристики, значення якої свідчить про можливість здійснення інноваційної діяльності в організації.

Тому, на наш погляд, необхідно виокремити характеристику, яка б дала змогу принципово оцінити шанси на успіх інноваційної діяльності. Ця характеристика має бути універсальною для кожного підприємства, не залежати від конкретного нововведення та наявних в організації ресурсів, а також може використовуватися для порівняння з іншими організаціями. На нашу думку, такою характеристикою може бути активність інноваційного потенціалу.

Отже, оцінювання інноваційного потенціалу організації має передбачати оцінювання:

- активності інноваційного потенціалу, рівень якої не залежить від створення або впровадження конкретного нововведення, а є постійною необхідною характеристикою вміння та схильності організації до здійснення інновацій;
- профілю інноваційного потенціалу організації;
- синергетичної складової, що може бути забезпечена можливостями організації;
- ресурсної складової, яка відбиває наявність необхідних ресурсів належної якості для здійснення конкретного нововведення;
- зовнішньої компоненти, яку може залучити організація і тим, збільшити можливості підприємства до здійснення інноваційної діяльності (рис.1).

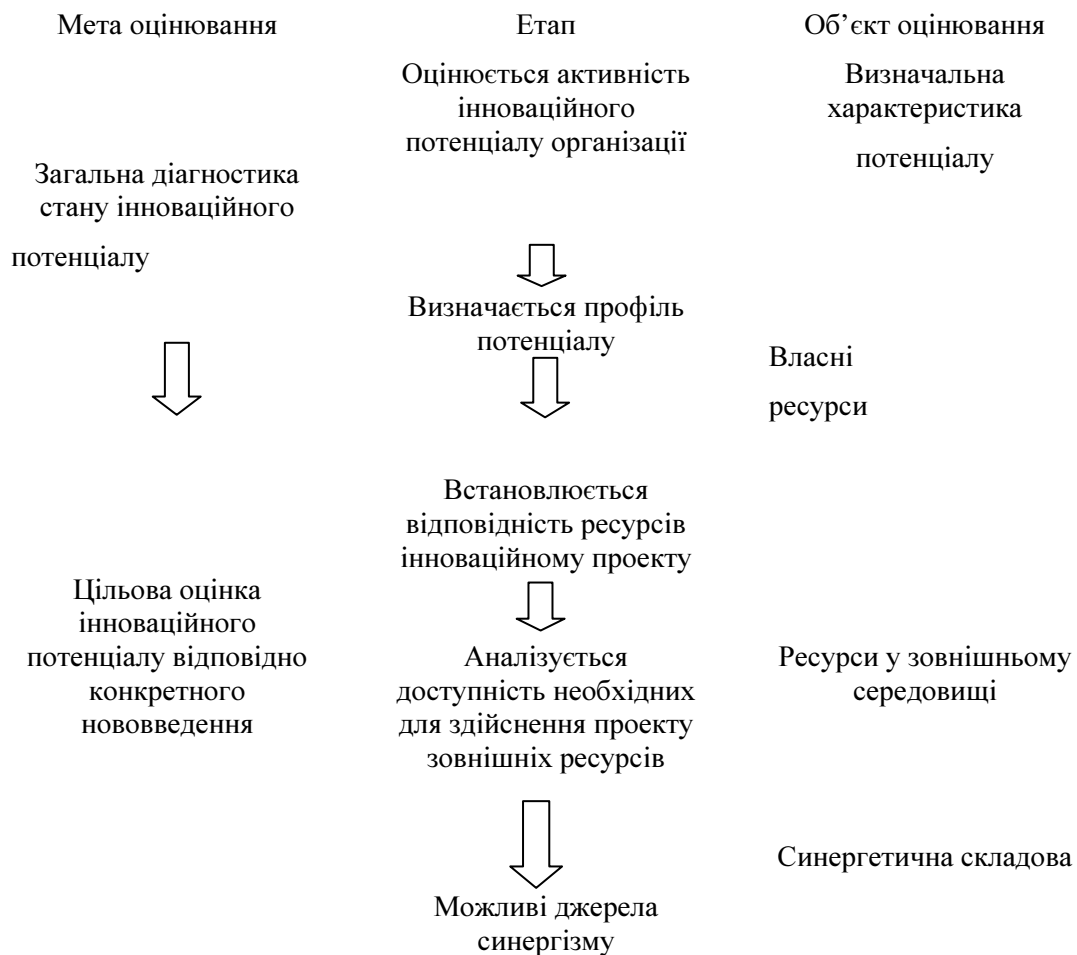


Рис.1. Логіко-структурна схема оцінювання інноваційного потенціалу організації

Ми вважаємо, що інноваційний потенціал насамперед є категорією якісною, активність якого формується за рахунок якісних характеристик кадрового потенціалу та системи інноваційного менеджменту, рівень яких і забезпечує відповідну здатність, а також схильність організації до генерування, розробки і сприйняття нових ідей та інновацій. Ці чинники формують умовно

постійний (відносно інновацій) рівень інноваційного потенціалу, який відповідно сприяє здійсненню будь-яких нововведень. Теоретичні засади управління проектами також наголошують на залежності результативності проектів від “якості менеджменту проекту, рівня кваліфікації та досвіду персоналу, залученого до проекту, а також управлінської структури організації” [1].

Рівень активності інноваційного потенціалу підприємства залежить від характеристик інноваційного менеджменту та кадрового потенціалу організації та формується такими чинниками, як відповідність функцій управління вимогам інноваційного розвитку підприємства, ефективність їх реалізації, стан інноваційного клімату та культури в організації.

Після оцінювання активності загальна оцінювання інноваційного потенціалу має бути доповнена побудовою інноваційного профілю наявних в організації ресурсів для інноваційної діяльності. При побудові такого профілю першочергового значення набуває не кількість ресурсів, а їх структура, тобто їх види та взаємосумісність. Самі по собі ресурси не характеризують загальний рівень інноваційного потенціалу, а тільки можливі напрями його розвитку. Кількісне вимірювання ресурсів набуває принципового сенсу лише під час цільового оцінювання інноваційного потенціалу відносно можливості створення або впровадження конкретного нововведення, зокрема реалізації інноваційного проекту.

Рішення щодо реалізації інноваційного проекту приймають на основі зустрічного оцінювання відповідності рівня інноваційного потенціалу організації необхідним витратам для здійснення зазначеного проекту. Схему зустрічного оцінювання наведено на рис. 2.

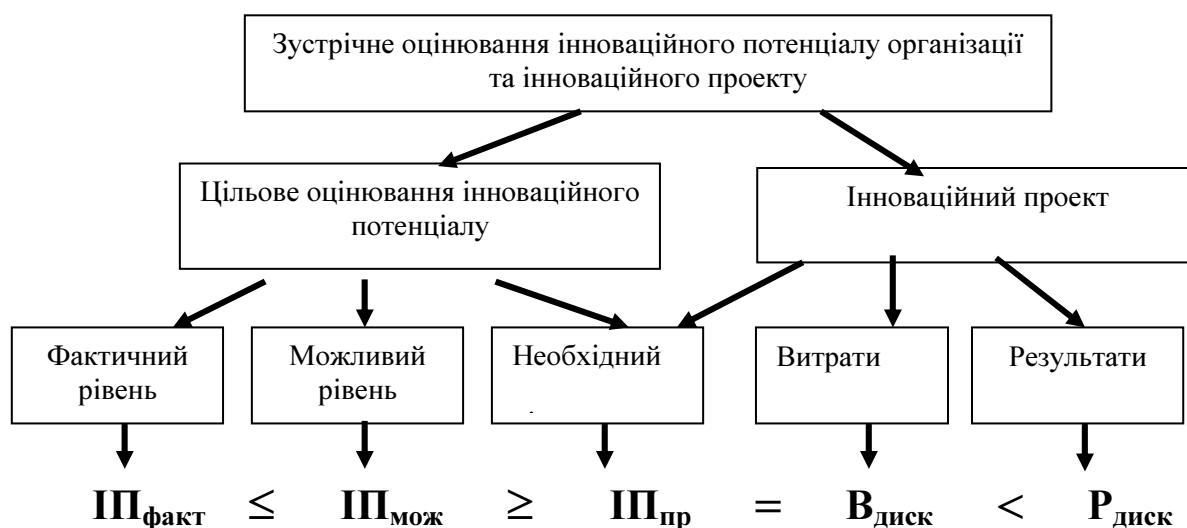


Рис.2. Схема зустрічного оцінювання інноваційного потенціалу організації та інноваційного проекту

Розмір інноваційного потенціалу підприємства щодо створення або впровадження певного нововведення в результаті цільового оцінювання залежатиме, крім рівня активності інноваційного потенціалу, від ресурсів та синергетичних можливостей організації. Крім того, на нашу думку, до інноваційного потенціалу підприємства, що визначається відповідно до конкретного нововведення, можуть входити доступні для підприємства та наявні у зовнішньому середовищі ресурси. У деяких випадках це збільшення вже може враховуватися у фінансових ресурсах, які мають бути витрачені на покриття браку інших власних ресурсів, але, в іншому випадку, наприклад, можливість отримання необхідної позики за умови нестачі власних фінансових коштів має збільшувати потенціал здійснення інноваційної діяльності. А в разі відсутності і на підприємстві і на ринку необхідних, наприклад, кадрів або сировини, інноваційний потенціал зменшується або взагалі дорівнюватиме нулю. І в цьому випадку не має значення кількість наявних фінансових ресурсів. У разі ж доступності на ринку зазначених ресурсів, але відсутності фінансових коштів інноваційний потенціал може бути збільшений у разі отримання кредиту [6].

Синергетичний ефект при здійсненні певного інноваційного проекту можна отримати за наявності в організації досвіду роботи у сферах, необхідних для реалізації обраного проекту.

Отже, розмір інноваційного потенціалу підприємства щодо створення та (або) впровадження конкретного нововведення (здійснення проекту) буде функцією від активності інноваційного

потенціалу організації, власних ресурсів, синергетичної складової та доступних ззовні організації ресурсів:

$$\Pi_{\text{пр}} = f(\Pi_{\text{акт}}, P_{\text{орг}}, C_{\text{орг}}, P_{\text{зовн}}), \quad (1)$$

де $\Pi_{\text{пр}}$ – інноваційний потенціал організації відносно конкретного інноваційного проекту; $\Pi_{\text{акт}}$ – рівень активності інноваційного потенціалу організації; $P_{\text{орг}}$ – власні ресурси організації; $C_{\text{орг}}$ – синергетичні можливості організації; $P_{\text{зовн}}$ – доступні у зовнішньому середовищі ресурси, необхідні для здійснення інноваційного проекту.

Забезпеченість ресурсами для здійснення інноваційного проекту спочатку визначається через оцінювання власних ресурсів, зокрема і фінансових, що на певний момент часу є доступними для використання, або, у разі визнання пріоритетності проекту, можуть бути вилученими з інших напрямів діяльності. У разі відсутності певних видів власних ресурсів аналізують та оцінюють можливість залучення необхідних ресурсів із зовнішнього середовища, після чого визначають загальну потенційну забезпеченість різними видами ресурсів та остаточно оцінюють обсяги необхідних фінансових ресурсів (вже з урахуванням потреби поповнення різних видів ресурсів із зовнішнього середовища)

У результаті оцінювання рівня активності інноваційного потенціалу організації, а також забезпеченості власними ресурсами відносно реалізації конкретного інноваційного проекту визначається фактичний рівень інноваційного потенціалу організації ($\Pi_{\text{факт}}$), який має бути більшим або дорівнювати необхідному для реалізації проекту потенціалу ($\Pi_{\text{пр}}$). У разі недостатнього рівня фактичного потенціалу необхідно оцінити його можливий рівень ($\Pi_{\text{мож}}$), враховуючі ресурси, які можуть бути залучені із зовнішнього середовища. Отже, можливий рівень інноваційного потенціалу дорівнюватиме:

$$\Pi_{\text{мож}} = \Pi_{\text{факт}} + P_{\text{зовн}}, \quad (2)$$

де $P_{\text{зовн}}$ – необхідні для здійснення проекту додаткові ресурси (сума грошових коштів, необхідних для придбання цих ресурсів).

Якщо фактичний рівень інноваційного потенціалу більший або дорівнює необхідному для реалізації проекту інноваційному потенціалу ($\Pi_{\text{пр}}$), тоді немає необхідності залучати додаткові ресурси ззовні, тобто $P_{\text{зовн}} = 0$.

Зробити висновок щодо відповідності ресурсної забезпеченості організації вимогам інноваційного проекту можливо за допомогою матриці «кількість/якість ресурсів» (рис.3).

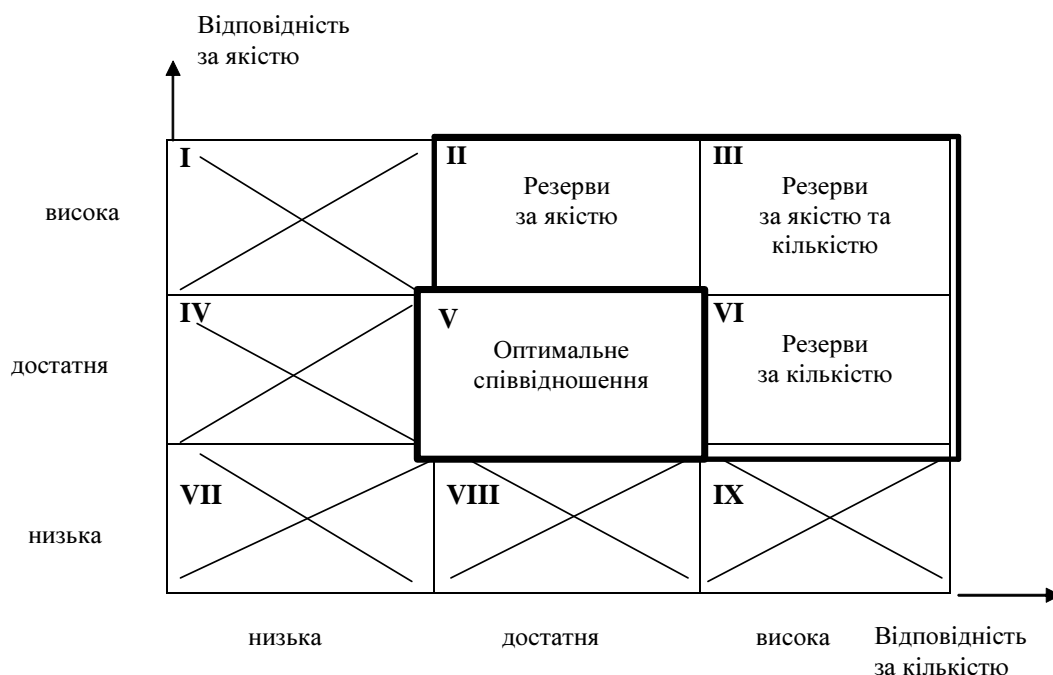


Рис.3. Матриця відповідності ресурсів за критерієм «якість/кількість»

Ресурси організації, що потрапляють до I, IV, VII, VIII та IX секторів матриці, не відповідають вимогам інноваційного проекту і в разі неможливості виправлення ситуації за рахунок запозичених ресурсів перешкоджають реалізації інноваційного проекту, знижуючи інноваційний потенціал організації щодо впровадження конкретної інновації іноді до “нуля”.

Сегменти II, III, V та VI свідчать про достатній рівень ресурсів інноваційного потенціалу організації для реалізації інноваційного проекту, причому ситуація V є найбільш бажаною для підприємства з погляду ефективності використання ресурсів.

Висновки

У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки: по-перше, існуючі підходи до оцінювання інноваційного потенціалу за його окремими складовими не дають змоги повною мірою врахувати специфіку досліджуваного об’єкта; по-друге, для оцінювання інноваційного потенціалу пропонується використовувати такий показник, як активність інноваційного потенціалу, який характеризує схильність і готовність до розроблення та впровадження нововведень на підприємстві; по-третє, при загальній діагностиці інноваційного потенціалу оцінювання активності доповнюється побудовою профілю наявних в організації ресурсів, а при цільового оцінювання відповідно конкретного нововведення – оцінюванням власних та зовнішніх ресурсів, а також синергетичної складової потенціалу.

Перспективи подальших досліджень

Подальшого опрацювання в контексті запропонованого підходу до оцінювання інноваційного потенціалу організації потребують особливості його формування та реалізації, питання взаємозв’язку та впливу рівня інноваційного потенціалу на процес розроблення інноваційної стратегії та забезпечення її реалізації тощо.

1. Верба В.А., Загородніх О.А. *Проектний аналіз: Підручник*. – К.: КНЕУ, 2000. – 322 с.
2. Галушко Е.С. *Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин: Авт.* – Донецьк, 1999. – 23с.;
3. Гриньов А. *Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства/ А.Гриньов // Проблеми науки.* –2003. – №12. – С.12–14
4. Гунин В.Н. и др. *Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации».* Модуль 7. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 272 с.
5. Новікова І.В. *Інноваційний потенціал підприємства: оцінювання та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку.* – К.: КНЕУ, – 2003. – 21с.
6. Соболева Т.О. *Вплив інноваційної та синергетичної складової на оцінювання інноваційного потенціалу підприємства / Т.О.Соболева / Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції “Теорія і практика економіки та підприємництва”.* Алушта, 10–12 травня 2005 року. – Сімферополь, 2005. – С.91–92.
7. Чухрай Н. *Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Монографія.* – Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2002. – 316 с.