УДК 65.290

Чумак Л.Ф.
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики предпринимательской
и образовательной деятельности
УИПА

Черная Т.И.
доцент кафедры экономики
предпринимательской
и образовательной деятельности
УИПА

Оценка потенциала предприятия как основа для принятия инновационных решений

Анотація

Представлено інструментальні засоби, які дають можливість виявити й оцінити потенціал підприємства, що послужить основою для ухвалення інноваційного рішення з метою підвищення конкурентоздатності підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, іновація, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал.

Аннотация

Представлены инструментальные средства, которые дают возможность выявить и оценить потенциал предприятия, что послужит основой для принятия инновационного решения с целью повышения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: потенциал предприятия, инновация, инновационное развитие, инновационный потенциал.

Annotation

Tools which give the chance to reveal and estimate capacity of the enterprise that will form a basis for adoption of the innovative decision for the purpose of increase of competitiveness of the enterprise are presented.

Key words: potential of enterprise, potential of production, innovation, innovative development, innovative potential

Постановка проблемы. Складывающаяся ситуация в мировой экономике, выражающаяся в значительном ускорении процессов глобализации и усилении конкуренции, побуждает (или даже вынуждает) предприятия выбирать интенсивный или инновационный путь развития, отказываясь от экстенсивного, поскольку происходит переход в ориентации с рынка продавца к рынку покупателя. Этот процесс тесно связан с оценкой своих возможностей и последующим ответом на вопрос: достаточно ли имеющихся возможностей для достижения желаемых результатов в будущем? Ответ на этот вопрос зависит от полученной оценки потенциала предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Процессу принятия решения об инновационном пути развития предприятия предшествует процесс анализа и оценки своих возможностей, своего потенциала, возможность создания инновационной среды или оценка готовности среды к восприятию и поддержки инноваций, а также оценка рисков, связанных с реализацией инновационной стратегии развития. Понятийный аппарат и методологические основы оценки потенциала предприятия глубоко рассмотрены в работах Федонина А.С., Репиной И.Н., Олексюк А.И., Ковалева А.П., Авдеенко В.Н., Котлова В.А. Проблемы, связанные с выбором инновационного пути развития рассматриваются в работах Ильяшенко С.Н., Лисина Б., Фридлянова Б., Николаева А. Методика оценки уровня потенциала на основе ресурсного подхода приводится Фоминым П.А., Старовойтовым М.К.

Проблема принятия инновационного решения требует интегрирования известных понятий и инструментов для использования при формировании инновационной стратегии предприятия, основной задачей которого является создание конкурентных преимуществ.

Формирование цели статьи (постановка задачи). Целью исследования по данной тематике является выявление роли оценки производственного потенциала в формировании конкурентных преимуществ предприятия, к которым можно отнести возможность преимущества по затратам на основе формирования оптимальной структуры факторов производства.

Изложение основного материала и исследования. Процесс инновационного развития неоднозначен и состоит из двух главных

составляющих – реализации инновационных проектов и развития инновационного потенциала.[3]

Понятия потенциала предприятия и инновационного потенциала, как его составляющей, очень взаимосвязаны. И то и другое понятие имеют множество определений, хотя в основе каждого из них подразумеваются имеющиеся ресурсы, резервы и возможности для…- и здесь уже идет конкретный акцент в соответствии с исследуемой составляющей, в нашем случае инновационной.

Часто под инновационным потенциалом предприятия, научно-технической организации понимают совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств. А, с другой стороны инновационный потенциал характеризуют как "меру готовности" предприятия осуществлять деятельность, ориентированную на внедрение новых продуктов. [2]

Таким образом, инновационный потенциал – это, с одной стороны, составная часть общего потенциала предприятия, а, с другой стороны – это такое состояние (уровень) потенциала предприятия, которое позволяет реализовывать инновационную стратегию, заложенную в основу развития предприятия. Инновационная стратегия как составная часть общей стратегии развития предприятия представляет собой целенаправленную деятельность по определению приоритетов перспективного развития предприятия и их достижению, в результате которой обеспечивается новое качество производства и управления. Она реализуется посредством прогрессивных нестандартных обоснованных управленческих решений, принимаемых с учетом специфики деятельности предприятия.

В связи с этим актуальным является и создание или выбор инструментальных средств, которые дают возможность выявить и оценить потенциал предприятия, что послужит основой для принятия инновационного решения.

Наиболее общим является подход, согласно которому к предметным составляющим потенциала предприятия относят:

- рыночный потенциал: потенциальный спрос на продукцию и доля рынка, занимаемая предприятием, потенциальный объем спроса на продукцию предприятия, предприятие и рынок труда, предприятие и рынок факторов производства;

- производственный потенциал: потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров;

- финансовый потенциал: потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности, платежеспособности), потенциальные инвестиционные возможности.

Для разработки стратегии развития предприятия, в основу которой положена инновационная направляющая, на наш взгляд, оценка производственного потенциала играет особую роль, так как позволяет определить важные конкурентные преимущества предприятия к которым можно отнести возможность преимущества по затратам на основе формирования оптимальной структуры факторов производства.

Под производственным потенциалом, в частности, понимают отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного производственного результата при наиболее эффективном использовании интеллектуального капитала предприятия для поиска передовых форм организации производства; имеющейся техники в целях получения наиболее высокого уровня технологий; материальных ресурсов для обеспечения максимальной экономии и оборачиваемости. [5]

Структура производственного потенциала предприятия достаточно полно представлена группой авторов [4], которые отнесли к его составляющим средства производства, потенциал технического персонала, потенциал земли и природно-климатических условий, потенциал основных и оборотных фондов, нематериальных активов, а также потенциал воспроизводства (инновационный и инвестиционный), финансовый потенциал.

Для отечественных предприятий наиболее актуальным является проблема возможности максимального использования имеющегося производственного потенциала для выпуска более конкурентоспособной или новой продукции, поскольку решить все проблемы только за счет инвестирования не представляется реальным в сложившихся условиях.

В связи с этим, для оценки производственного потенциала используются различные методики: графоаналитический метод, метод оценки уровня потенциала для целевого использования и др.

В 1998 году в научных работах И. М. Репиной впервые предложен графоаналитический метод диагностики потенциала предприятия, названный автором «Квадрат потенциала». Такой метод дает возможность системно установить количественные и качественные связи между отдельными элементами потенциала, уровень его развития и конкурентоспособности и на основании этого обосновать и своевременно реализовать управленческие решения относительно повышения эффективности функционирования предприятия. В обобщенном виде графическая модель потенциала, предназначенная для проведения диагностики возможностей предприятия, имеет форму сферы. Такая форма представляет все направления деятельности предприятия и тем самым раскрывает его полный потенциала. На практике тяжело пользоваться сферической формой для оценки потенциала предприятия.

поэтому упрощают графическую модель, сводя ее к кругу или даже просто четырем направлениям (отсюда название «Квадрат потенциала») развития потенциала предприятия. Направления представляют собой обобщенные характеристики по наиболее важным направлениям деятельности для данного конкретного предприятия. [4]

Принимая за необходимые (идеальные) для принятия и реализации инновационного решения значения по направляющим за 100%, далее, следуя методике, рассчитываем фактический уровень потенциала предприятия и делаем выводы о его соответствии инновационным требованиям. При недостаточном уровне готовности каких-либо направляющих, считаем, что они в первую очередь требуют инвестиций в каком-либо виде.

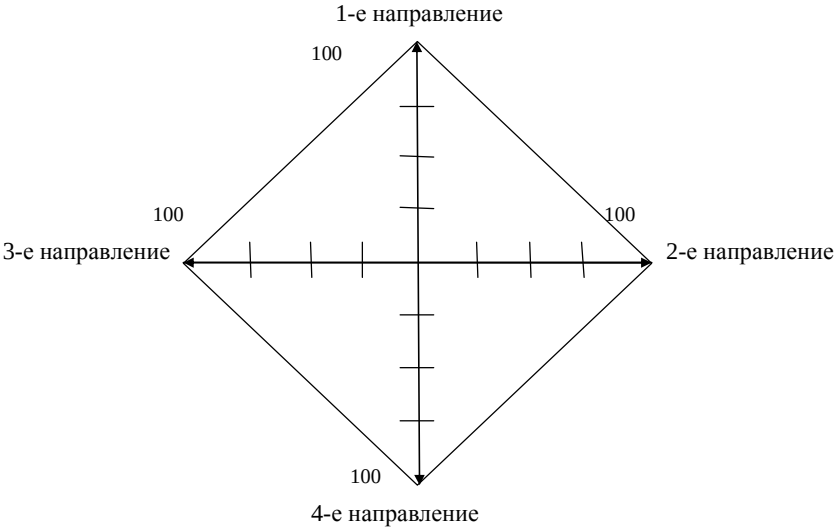


Рис.1 Квадрат потенциала

Метод оценки уровня потенциала, так же как и графоаналитический метод представляет собой объединение расчетов основных показателей деятельности предприятия, его ресурсов и экспертной бальной оценки, позволяющей оценить уровень потенциала предприятия в обобщенном виде. После проведенной оценки производственного потенциала предприятия делаются выводы о соответствии имеющегося потенциала инновационным целям развития (табл. 1). Для разработки структуры предложенной таблицы для конкретного предприятия, организации, фирмы и получения последующего вывода, безусловно, необходимо привлечение экспертов-специалистов, способных адекватно выставить одну из пяти предложенных оценок соответствия составляющей потенциала перспективной цели развития.

Если имеющийся уровень потенциала достаточен для достижения поставленных целей, то стратегия инновационного развития строится на имеющейся базе с учетом изменений внешних факторов.

Таблица 1

Соответствие наличного потенциала стратегическим целям инновационного развития предприятия

Составляющие потенциала Цели развития	Производственно-фондовая	Материальная	Кадровая	…
1	Соответствует: – полностью (100 %) – в основном (от 80 %) – в большинстве элементов (от 50 %) – по небольшому кол-ву элементов (от 30 %) – по второстепенным элементам (от 25 %) – не соответствует (0 %)			
2				
…				

Формирование и наращивание производственного потенциала, а также его успешное взаимодействие с постоянно меняющейся внешней средой и будет составлять инновационную стратегию развития предприятия.

Процесс формирования инновационного потенциала невозможен без создания инновационно восприимчивой среды. В своей статье «Двигатели прогресса» К.Циолковский, рассматривая проблему использования новшеств, изложил систему факторов, которые препятствуют реализации нововведений -

инертность, косность, консерватизм; недоверие к неизвестным именам, себялюбие, узкий эгоизм, непонимание общечеловеческого и собственного блага; временные убытки, противодейст-

вие непривычному со стороны работников, нежелание переучиваться, корпоративные интересы, профессиональная зависть. Хотя эти заключения и были сформулированы еще в прошлом веке, многое остается актуальным и в сегодняшней практике. Поэтому, формируя инновационный потенциал, необходимо позаботиться и о среде, в которой он будет реализовываться и развиваться.

С каким бы уровнем производственного потенциала мы не имели бы дела при разработке стратегии инновационного развития предприятия, необходимо отдельное внимание уделить возможным рискам на пути достижения инновационной цели. При этом необходимо оценивать насколько возникшая рисковая ситуация может повлиять на изменение уровня наличного производственного потенциала предприятия и на возможность привлечения инвестиций. И уже с учетом возможных рисков формировать окончательную стратегию инновационного развития предприятия.

Вывод. В работе определена связь между процессами оценки потенциала предприятия, выбора инновационного пути развития, формирования инновационной стратегии предприятия. Охарактеризованы некоторые методы оценки потенциала предприятия и его уровня и предложена их адаптация для сравнения их конкурентных возможностей с целью дальнейшего принятия инновационного решения. Рассмотрена необходимость учета возникающих при выборе инновационного развития рисков и необходимость формирования инновационной среды, благоприятствующей реализации инноваций.

Литература

1. Бізнес-адміністрування: Підручник / За ред. д.е.н., проф.. Л.Г.Мельника, д.е.н., проф.. С.М.Ілляшенка та к.е.н., доц.. І.М.Сотник.– Суми:ВТД «Університетська книга», 2008.–896с.

2. Лисин Б. Инновационный потенциал как фактор развития : межгосударственное социально-экономическое исследование / Б. Лисин, Б. Фридлянов. – Режим доступу : http://masters.donntu.edu.ua В

3. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / Николаев А. // Вопросы культурологии. – 2006. – № 3. – С. 86–90.

4. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.посібник.-Вид.2-е, без змін.-К.: КНЕУ, 2006.-316с.

5. http://publish.cis2000.ru/articles/book_9/intro.shtml