

**Н.В. Коба**, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та інновацій,  
Міжнародний університет фінансів  
**А.В. Зборовський**, студент, Міжнародний університет фінансів

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

*Зростання інноваційної складової в економіці безпосередньо пов'язаний сьогодні з процесами створення різного роду інтелектуальних продуктів, які є основою для виробництва наукомісткої продукції. Саме інтелектуальні продукти створюють основу для створення нових технологій і випуску наукомісткої, конкурентоспроможної продукції, які і є об'єктами інновацій. Тому діяльність підприємств які створюють інноваційні продукти, являє, найбільший інтерес для дослідження. В статті проаналізовано поняття інноваційного потенціалу підприємства, досліджені підходи до трактування поняття інноваційного потенціалу, запропонована його структурна схема. Об'єктом дослідження є процеси розвитку інноваційного потенціалу підприємства. Предметом дослідження є сукупність теоретичних аспектів формування інноваційного потенціалу підприємства. Найвагоміші теоретичні й прикладні розробки базуються на положеннях загальної теорії управління, інноваційного менеджменту, стратегічного управління та на використанні таких методів, як: системний підхід – при загальному дослідженні проблем управління інноваційним потенціалом підприємства; індукція та дедукція – при дослідженні та визначенні змістовного наповнення дефініцій «інновація» та «інноваційний потенціал підприємства». Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що вони слугують базою подальших теоретичних і прикладних досліджень управління інноваційним потенціалом підприємства.*

**Ключові слова:** інновація, потенціал, інноваційний потенціал, фінансові можливості підприємства, ресурси.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Одним з найбільш істотних елементів системи інноваційного процесу є інноваційний потенціал, що відображає здатність до самовдосконалення або оновлення системи і визначає технічне лідерство. Величина інноваційного потенціалу є параметром, який дозволяє оцінити можливості інноваційної діяльності та визначити стратегію інноваційного розвитку. Від стану інноваційного потенціалу залежать управлінські рішення щодо вибору та реалізації інноваційної стратегії, тому необхідна його комплексна оцінка. Відставання вітчизняних підприємств в інноваційній сфері від компаній інших країн світу не дозволяє їм забезпечити високу конкурентоспроможність та стійке економічне зростання. Ці обставини обумовлюють необхідність уточнення теоретичних положень і науково-методичних розробок в області інноваційного потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення**

**не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Питаннями інноваційної діяльності займалися такі зарубіжні вчені, як: Е. Брукінг, П. Друкер, Л. Едвінсон, М. Портер, які дослідили особливості формування основних складових організаційно-економічного механізму, а також українські науковці В.П. Александрова, О.В. Коцюбинська, М.А. Йохна, С.І. Дорогунцов, О.В. Красовська, І.В. Новікова, М.Т. Пашутенков, А.А. Чухно, В.Г. Федоренко, Л.І. Федулова, А.В. Завіновська, які провели детальний аналіз інноваційного потенціалу підприємства. Не дивлячись на це, на даний момент не існує однозначного трактування категорії інноваційний потенціал підприємства, таким чином, потребують подальшого розвитку теоретичні підходи до трактування поняття інноваційний потенціал. Цей факт значною мірою підтверджується існуванням великої кількості трактувань поняття інноваційного потенціалу, що, в свою чергу, може породжувати проблеми розробки науково-практичних рекомендацій щодо його використання.

**Постановка завдання.** Розвиток теоретичних положень, а також теоретичних підходів до трактування поняття інноваційний потенціал.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В економічній теорії виділяють науково-технічний, виробничий, трудовий, експортний, виробничий, природно-ресурсний потенціали [1]. Термін «потенціал» в економічній літературі розуміють неоднозначно. Відповідно до словникових визначень це поняття походить від латинського «potential» – міцність, сила. В етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де «potentiel» взято з латинської «potentialis», похідного «potens» – «здатний», «спроможний», буквально – «здатний бути» [6]. З часом значення розширилося до загальнішого тлумачення як «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось» [2]. Потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов. Отже, це багатозначний термін, який може вживатись в багатьох галузях знань (зокрема економіки) та на різних рівнях (держави, підприємства, окремої людини). В [4] вказується, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. Вказуючи на значення потенціалу на рівні підприємства, американський учений І. Ансофф зазначав, що «потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно фірми цей потенціал полягає з боку «входу» – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку «виходу» – виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яким дозволяє організації постійно добиватися своїх цілей» [4].

Такі ресурсні тлумачення не відображають всієї повноти досліджуваної категорії.

В.Л.Дикань [3] вважає, що основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

Найбільш поширеним підходом є ресурсний, згідно з яким поняття інноваційного потенціалу трактується як сукупність ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності підприємства. При цьому визначення авторів відрізняються складом ресурсів. Так, крім матеріальних, фінансових, інформаційних, науково-технічних ресурсів, додатково виділяють виробничі та інтелектуальні ресурси, кадрові та інфраструктурні ресурсні складові. У свою чергу Новікова І.В. підтримує трактування поняття крізь призму ресурсів, але акцентує увагу на тому, що крім ресурсів слід враховувати каталізatori, під якими розуміє умови, які забезпечують оптимальне використання інноваційних ресурсів.

Другий підхід до визначення інноваційного потенціалу – це його характеристика як заходи готовності до здійснення інноваційної діяльності. А.А.Бовін, додає, що нововведення можуть створюватися як своїми силами в підрозділах НДДКР, так і може набуватися у вигляді патентів, ліцензій на винаходи та ноу-хау.

Третій підхід визначається здатністю підприємства розробляти і реалізовувати інноваційні проекти. Таке визначення інноваційного потенціалу підприємства враховує з одного боку потенційні можливості до здійснення інноваційної діяльності, а з іншого – наявність ресурсів.

Четвертий підхід до трактування поняття інноваційного потенціалу полягає, в його розгляді з точки зору сукупності можливостей підприємства в інноваційній сфері. Так відповідно думки Д.І. Кокурін інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів [6].

В усіх трактуваннях потенціалу підприємства його сутність нерозривно пов'язана ресурсами та можливостями. Втілення підприємством можливостей у дійсність з використанням ресурсів перетворюється на набуття економічних вигід [2]. Узагальнено під потенціалом прийнято розуміти здатність господарюючого суб'єкта найбільш ефективно реалізовувати ту чи іншу функціональну задачу при максимальному використанні наявних економічних ресурсів. Згідно з цим принципом, під інноваційним потенціалом прийнято вважати економічні можливості підприємства щодо ефективного залучення нових технологій в господарський оборот. До таких можливостей можна віднести таку сукупність ресурсів, необхідних для ефективного здійснення інноваційної діяльності (рис. 1):

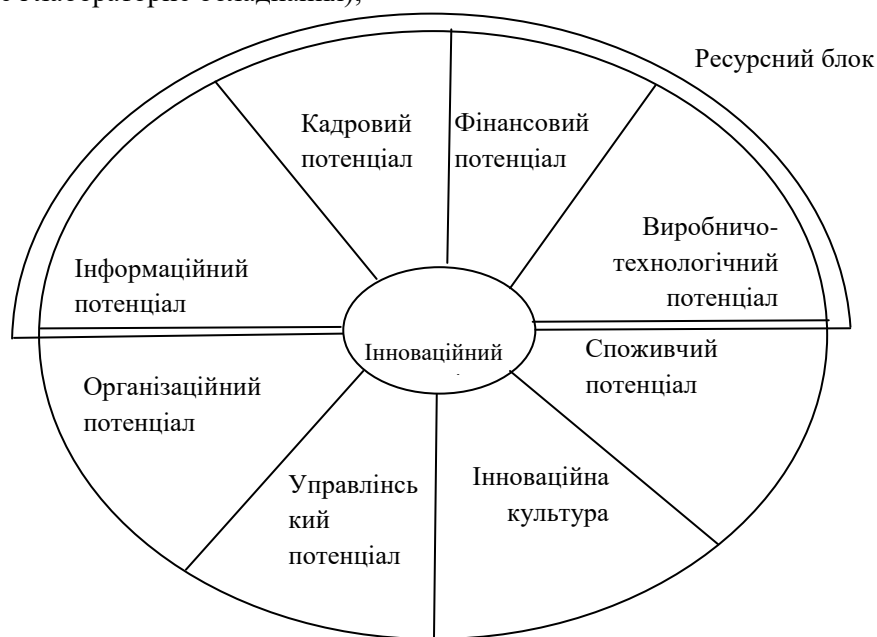
- інтелектуальні (технологічна документація, винаходи, патенти, корисні моделі, промислові зразки);
- матеріальні (дослідно-приладова база; пілотні установки; дослідницьке, експериментальне і лабораторне обладнання);

– фінансові (власні, позикові, інвестиційні, бюджетні, грантові);

– кадрові (лідер-новатор, зацікавлений в інноваціях; персонал, який має спеціальну освіту і досвід проведення НДР і ДКР; фахівці в сфері маркетингу, планування і прогнозування прихованих потреб покупців);

– інфраструктурні (власні підрозділи НДР і ДКР, конструкторський від-справ, відділ головного технолога, відділ маркетингу нової продукції, лабораторія контролю якості продукції, патентно-ліцензійний відділ);

– додаткові джерела підвищення результатів інноваційної діяльності (партнерські і особисті зв'язки співробітників з НДІ і вузами, в т.ч. закордонними; ресурс площ, інформаційний відділ, досвід управління проектами, стратегічне управління підприємством).



**Рис. 1. Структурна схема інноваційного потенціалу**

*Адаптовано авторами на основі [4; 5; 8]*

Поняття «інноваційний потенціал» стало концептуальним відображенням феномену інноваційної діяльності. Воно обґрунтовувалося і уточнювалося в ході методологічних, теоретичних і емпіричних досліджень, а

порівняно недавно введено в число понять економічної науки як економічна категорія.

Найчастіше інноваційний потенціал сприймається як науково-технічні напрацювання в формі винаходів, досліджень, а також як науково-технічний рівень розробок, що дозволяє

вирішувати нові завдання або, що по суті те ж саме, інноваційний потенціал – це економічні можливості підприємства щодо ефективного залучення нових технологій в господарський оборот [2].

Однак з цією думкою можна погодитися лише частково, тому що інноваційний потенціал є більш глибоким поняттям, в основі якого лежить комплексне ресурсне забезпечення. Звідси висувається таке визначення – інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів.

У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на аналізі окремих сторін інноваційного потенціалу, тому часто зустрічаються визначення абсолютно не узгоджені між собою і не орієнтовані на методологічну сутність даного поняття.

Так, наприклад, існує підхід при визначенні інноваційного потенціалу організації як заходи готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети організації, тобто міру готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновацій.

Так само вважається, що інноваційний потенціал – це здатність даного об'єкту реального сектора забезпечити достатній ступінь поновлення факторів виробництва, їх комбінацій в технологічному процесі, що випускається, організаційно-управлінських структур і корпоративної культури, а саме інноваційний потенціал підприємства – це сукупність інформаційних, техніко-технологічних, інтелектуальних, просторових, фінансових, організаційно-управлінських, правових і підприємницьких ресурсів утворюють єдину систему появи і розвитку в ній ідей, що забезпечують конкурентоспроможність кінцевої продукції або послуг відповідно до мети і стратегій підприємства.

У науковій літературі зустрічається думка про те, що інноваційний потенціал являє собою комплекс ресурсів, що містить кадри, матеріально-технічну базу, фінанси, менеджмент і т.д., достатній для здійснення повного інноваційного циклу і задоволення встановлених

потреб в інноваціях. Вважається, що інноваційний потенціал підприємства визначається впливом суспільних факторів: знаннями, досвідом, а також загальним рівнем розвитку виробництва і культури [3].

Так само існує підхід до визначення інноваційного потенціалу з системних позицій, а саме категорію «інноваційний потенціал» цілком можна трактувати як здатність системи до трансформації фактичного стану речей в новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб (суб'єкта-новатора, споживача, ринку і т.п.). При цьому ефективно використання інноваційного потенціалу уможливорює перехід від прихованої можливості до явної реальності, тобто з одного стану в інший (а саме, від традиційного до нового). Отже, інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності системи до зміни, поліпшення, прогресу [4].

Для аналізу поняття «інноваційний потенціал» в сучасній економічній літературі, вітчизняними вченими використовуються різні наукові підходи:

- структурно-інституційний підхід виділяє структуру інноваційної діяльності з точки зору системи інституційних суб'єктів, які здійснюють інноваційну діяльність, а також економічні зв'язки з зовнішніми для неї сферами – наукою і виробництвом;

- функціональний підхід – виявляє тимчасові закономірності інноваційного процесу: виробництво інноваційного продукту, його обмін, розподіл, споживання та відновлення циклу інноваційного процесу;

- ресурсний підхід – ґрунтується на можливості використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі.

Так, ряд авторів дотримується думки, що інноваційний потенціал підприємства (науково-технічної організації) складається з чотирьох частин [5].

1. Доробок науково-технічних (технологічних) власних і придбаних розробок і винаходів. Причому тут враховується також можливість і здатність підприємства або організації знайти і придбати права на використання необхідних йому розробок, а також замовити нові науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи з певної тематики.

2. Стан інфраструктурних можливостей самого підприємства, організації, що забезпечують проходження нововведенням всіх етапів інноваційного циклу, перетворення його в нововведення або інновацію.

3. Зовнішні та внутрішні фактори, що відображають взаємодію інноваційного потенціалу з іншими частинами сукупного потенціалу промислового підприємства, науково-технічної організації і впливають на успішність здійснення інноваційного циклу.

4. Рівень інноваційної культури, що характеризує ступінь сприйнятливості нововведень персоналом підприємства, організації, його готовності і здатності до реалізації нововведень у вигляді інновацій.

Цікаве трактування поняття інноваційного потенціалу як здатності системи до трансформації фактичного стану речей в новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб (суб'єкта-новатора, споживача, ринку і т. п.) запропонував С. Кравченко. Структура інноваційного потенціалу, на думку дослідників, являє собою сукупність його ресурсної, результативної і внутрішньої складових. Тут видно спроба інтегрувати в єдиному визначенні телеологічний, ресурсний і процесний підходи до визначення інноваційного потенціалу.

Деякі дослідники, вважаючи інноваційну діяльність, як одну з функцій підприємства, представляють структуру інноваційного потенціалу у вигляді єдності трьох його складових: ресурсної, внутрішньої і результативної, які співіснують одночасно, припускають і обумовлюють один одного і виявляються при використанні як його триєдина сутність.

Ресурсна складова інноваційного потенціалу є свого роду «плацдармом» для його формування. Вона включає в себе матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські та інші види ресурсів.

Результативна складова виступає відображенням кінцевого результату реалізації наявних можливостей (у вигляді нового продукту, отриманого в ході здійснення інноваційного процесу). У зв'язку з цим, вона виступає свого роду цільової характеристикою

інноваційного потенціалу та сприяє розвитку інших складових (наприклад, ресурсної).

Внутрішня складова являє собою «важіль», що забезпечує дієздатність і ефективність функціонування всіх попередніх елементів. В цілому зазначена складова характеризує можливість цілеспрямованого здійснення інноваційної діяльності.

Наявність і масштаби розвитку цих сфер інноваційної діяльності визначають як поточну міру готовності, так і майбутню ступінь ефективності освоєння підприємством нових технологій. Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір тієї чи іншої стратегії інноваційного розвитку. Так, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то воно може піти по шляху стратегії лідера, розробляючи і впроваджуючи принципово нові, або базисні, інновації. Якщо інноваційні можливості обмежені, то доцільно їх нарощувати і обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшують технології. Такий підхід до трактування інноваційного потенціалу можна вважати класичним.

Але, беручи до уваги особливості і які намітилися тенденції сучасних умов господарювання, коли економічне зростання все більше і більше залежить від здатності генерувати високу інноваційну активність, поняття «інноваційного потенціалу підприємства», на нашу думку, слід дещо розширити.

Сьогодні при виборі тієї чи іншої стратегії розробки і впровадження нових технологій недостатньо обмежуватися оцінкою та обліком факторів тільки інноваційної сфери. В даний час такий підхід починає переборювати себе. Причиною тому є різке скорочення терміну життя інновацій, який викликає підвищення інтенсивності появи на ринку все нових і нових товарів і послуг. Практично щоденне оновлення асортиментних рядів на окремих товарних ринках призводить до того, що інноваційні товари, або сьогоднішні новинки, назавтра такими не є. На їх зміну приходять інші інновації. У виробництві при таких умовах нові технології дуже швидко стають поточними або навіть застарілими продуктами. Сьогодні при розробці стратегій інноваційного розвитку та визначенні інноваційного потенціалу

підприємства слід оцінювати не тільки і можливість інноваційної сфери, а й аналізувати достатність ресурсів для поточного виробництва інновацій. Мова, перш за все, йде про проблему одночасного фінансово-економічного забезпечення виробництва недавно створених інновацій, або існуючих продуктів, і розвитку нових.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** В результаті проведеного дослідження наголошується, що під інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах слід розуміти його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність, які проявляються в ефективному забезпеченні нових

і майбутніх технологій. Звідси оцінку інноваційного потенціалу пропонується проводити на предмет достатності у підприємства фінансово-економічних ресурсів для ефективного забезпечення не тільки стратегічної інноваційної, а й поточної виробничої діяльності. Отже, інноваційний потенціал – це не тільки можливість створення нововведень, здійснення інновацій, а й готовність сприйняти ці нововведення для подальшого ефективного використання на рівні, відповідному світовому. Подальші дослідження спрямовані на розвиток методів оцінювання інноваційного потенціалу та практичне їх застосування.

### Список літератури

1. Багрова І. В. Оцінка властивостей інноваційного потенціалу промислового підприємства / І. В. Багрова, Т. І. Тищенко // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 3. – С. 139–144.
2. Білик М. Удосконалення методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємств / М. Білик // Економіка підприємства. – 2011. – № 11. – С. 40–42.
3. Бойко О. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства як ключовий фактор його успішного функціонування / О. В. Бойко, М. Я. Іваницька // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2011. – Вип. 8. – С. 25–31.
4. Бояринова К. О. Формування механізму управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства / К. О. Бояринова, Л. С. Цатурян // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 3. – С. 58–61.
5. Воронков С. О. Чинники розвитку інноваційного потенціалу сучасного підприємства / С. О. Воронков // Наукові праці МАУП. – 2013. – Вип. 1. – С. 168–172.
6. Гудзь Ю. Ф. Управління інноваційною діяльністю при реалізації стратегії зростання потенціалу підприємств харчової промисловості / Ю. Ф. Гудзь // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 2. – С. 41–50.
7. Гук О. В. Особливості оцінки інноваційного потенціалу підприємства / О. В. Гук, Н. Ю. Рощина // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 181–190.
8. Гуржій А.М., Каракай Ю.В. Інноваційна діяльність в Україні: Монографія. – К.: УкрІНТЕІ, 2012. – 152 с.

### References

1. Bagrova I. V. (2012), "Estimation of innovative potential of industrial enterprises", *Naukovyj visnyk Nacional'nogo girnychogo universytetu*, vol. 3, pp. 139–144.
2. Bilyk M. (2011) "Perfection of methodical approaches to financial analysis companies", *Ekonomika pidpryemstva*, vol. 11, pp. 40–42.
3. Bojko O. V. and Ja. Ivanyc'ka, (2011), "Strategic management of innovative enterprise development as a key factor in its successful operation", *Ekonomichni nauky. Ser.: Ekonomika ta menedzhment*, vol. 8, pp. 25–31.
4. Bojarynova K. O. and Caturjan L. S., (2013) "Building management mechanism innovation potential of enterprises", *Visnyk Berdjans'kogo universytetu menedzhmentu i biznesu*, vol. 3, pp. 58–61.
5. Voronkov S. O. (2013), "Factors of innovative potential of the modern enterprise", *Naukovi praci MAUP*, vol. 1, pp. 168–172.
6. Gudz' Ju. F., (2013), "Innovation management in the implementation of our growth strategy potential of the food industry", *Visnyk Odes'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomika*. vol. 2, pp. 41–50.
7. Guk O. V. and Roshhyna N. Ju., (2013), "Features estimation of innovative potential of enterprise", *Ekonomichnyj prostir*, vol. 75, pp. 181–190.

---

8. Gurzhij A.M, and Karakaj Ju.V., (2012), Innovacijna dijal'nist' v Ukrai'ni, [Innovative activity in Ukraine], UkrINTEI, Kyiv, Ukraine.

**N. V. Koba**, *PhD of Economic sciences, associated professor, associated professor Department of Management and Innovations International University of Finance*

**A.V. Zborovskiyi**, *student, Economics of enterprise Department, International University of Finance*

### **Theoretical approaches to the interpretation of the «Innovation potential» concept**

*Today, the growth of innovation's component in the economy is directly related this the processes of creating of different sorts of intellectual products, which are the basis for the production of high-tech products. This intelligent products provide the basis for the creation of new technologies and production of high technology, competitive products, which are the objects of innovation. Therefore, the companies' activity that create innovative products is most interesting for the study. The article analyzes the concept of innovation potential of the company, the approaches to the interpretation of the concept of innovation potential are investigated, its block diagram is offered. The object of research is the process of development of the enterprise's innovative potential. The subject of the research is a set of theoretical aspects of formation of the enterprise's innovative potential. The most theoretical and applied research are based on the provisions of the general theory of management, innovation management, strategic management and the use of techniques such as: a systematic approach – with an overall study of the problems of the management of the enterprise's innovative potential; induction and deduction – in the investigation and determination of substantive content of the definitions of “innovation” and “ the enterprise's innovative potential.” The practical significance of these results is that they serve as a basis for further theoretical and applied research management of enterprise's innovative potential.*

**Keywords:** innovation, potential, innovation's potential, financial capacity of the enterprise, resources.

*Стаття надійшла до редакції 10.04.2017*