

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

монографія



**Механізм управління
потенціалом інноваційного розвитку
промислових підприємств**

Монографія
за загальною редакцією Ю.С.Шипуліної

Робота виконана в рамках Гранту Президента України
№ GP/F32/087 "Формування механізму управління потенціалом
інноваційного розвитку промислових підприємств у контексті
концепції стійкого розвитку"

Суми - 2012
ТОВ "Друкарський дім "Папірус"

УДК 658.589 (477)
ББК 65.9 (4 Укр) 29-2
М-55

*Рекомендовано до друку вченою радою Сумського державного
університету (протокол № 5 від 22 грудня 2011 р.)*

Рецензенти:

Дайновський Ю.А., д.е.н., професор (Львівська комерційна академія);
Куденко Н.В., д.е.н., професор (ДВНЗ "Київський національний
університет ім. В.Гетьмана");
Максимова Т.С., д.е.н., професор (Східноукраїнський національний
університет ім. В.Даля).

М55 **Механізм управління потенціалом інноваційного
розвитку промислових підприємств:** монографія / за ред.
к.е.н., доцента Ю.С. Шипуліної. - Суми: ТОВ "ДД "Папірус",
2012. - 458 с.

ISBN 978-966-2787-03-0

У монографії викладено методологічні та теоретико-методичні засади формування механізму управління на ринкових засадах потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств у руслі концепції стійкого розвитку. Дослідження виконувалися в рамках Гранту Президента України № GP/F32/087 "Формування механізму управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств у контексті концепції стійкого розвитку".

Для фахівців у галузі інноваційного менеджменту і маркетингу інновацій, викладачів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей ВНЗ.

УДК 658.589 (477)
ББК 65.9 (4 Укр) 29-2

© Колектив авторів, 2012
ISBN 978-966-2787-03-0 © ТОВ "Друкарський дім "Папірус", 2012

ЗМІСТ

Вступ	6
Розділ 1. Концептуальні основи управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств	11
1.1 Потенціал інноваційного розвитку як основа стійкого економічного зростання.....	11
1.2 Структурно-декомпозиційний аналіз категоріально-понятійного апарату дослідження інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання.....	17
1.3 Аналіз науково-методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання.....	39
1.4 Методологічні засади формування комплексного механізму управління потенціалом інноваційного розвитку.....	52
Розділ 2. Формування сприятливого інноваційного середовища	79
2.1 Механізми державної підтримки та розвитку інноваційної діяльності в Україні.....	79
2.2 Економічна оцінка рівня потенціалу інноваційного розвитку на мезо- та мікрорівнях.....	98
2.3 Ланцюги вартості складних економічних систем: інноваційні процеси.....	130
Розділ 3. Потенціал підприємства як основа його розвитку	138
3.1 Концептуальні засади управління розвитком підприємства.....	138
3.2 Інноваційний потенціал як складова механізму управління інноваційним розвитком підприємства.....	157
3.3 Науково-технічний потенціал та його роль в інноваційному розвитку підприємства.....	173
3.4 Трансфертний потенціал підприємства: сутність, складові елементи, параметри.....	188
3.5 Організаційно-методичні основи вибору стратегій розвитку з урахуванням потенціалу підприємства.....	224

Розділ 4. Інтелектуальний капітал та його роль в інноваційному розвитку.....	235
4.1 Рівні управління інтелектуальним капіталом.....	235
4.2 Комерційна таємниця як об'єкт інтелектуальної власності: проблеми охорони, місце в потенціалі інноваційного розвитку промислового підприємства.....	242
4.3 Споживчий капітал та його місце в інноваційному розвитку підприємства.....	253
Розділ 5. Управління ринковим потенціалом підприємства.....	261
5.1 Діагностика ринкового потенціалу бізнес-портфеля товарів одиничного та малосерійного виробництва на підприємствах малого машинобудування.....	261
5.2 Організаційно-економічний механізм стратегічного планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції.....	282
5.3 Індивідуалізація маркетингового впливу на ринках споживчих послуг.....	289
5.4 Інформаційне забезпечення розроблення, прийняття та реалізації маркетингових інноваційних рішень.....	309
Розділ 6. Маркетингове забезпечення інноваційного розвитку промисловості України.....	328
6.1 Застосування новітніх маркетингових підходів в інноваційному розвитку промислових підприємств.....	328
6.2 Маркетингове тестування промислової інноваційної продукції.....	334
6.3 Інноваційна комунікаційна політика промислових підприємств.....	347
6.4 Позичування регіону на основі оцінки його маркетингової привабливості.....	359
Розділ 7. Економічний розвиток та еколого-економічна безпека: протиріччя і взаємозв'язки.....	374
7.1 Інновації та час: розвиток і перешкоди.....	374
7.2 Стратегії забезпечення безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств.....	384
7.3 Структурно-динамічна теорія у дослідженні інноваційного розвитку стратегічного потенціалу екологічної безпеки.....	391
7.4 Організаційно-економічний механізм екологічно орієнтованого	

управління природогосподарюванням.....	424
7.5 Економічний розвиток та екологічна безпека:	
регіональні аспекти.....	438
Висновки.....	457

ВСТУП

Аналіз процесів соціально-економічного розвитку людської цивілізації свідчить, що вони ініційовані інноваціями та інноваційною діяльністю. В останні десятиріччя саме інновації стали основними факторами, які забезпечують економічне зростання як окремих господарюючих суб'єктів, так і національних економік в цілому. Провідні у соціально-економічному розвитку країни стали на шлях інноваційного розвитку і їх розрив з країнами другого і третього ешелону стрімко зростає. Практика свідчить, що близько 15% країн здатні створювати і впроваджувати інновації (I ешелон), близько 50 % впроваджувати інновації, створені іншими (II ешелон), близько 35% – не спроможні навіть впровадити те, що створене іншими.

Для економіки України (країни I ешелону), яка зберігає все ще досить значний потенціал інноваційного розвитку, який проте стрімко зменшується, перехід на інноваційний шлях є єдиним прийнятним, звичайно, якщо прагнути не залишитися на узбіччі поступу людської цивілізації. Найбільш доцільним, як свідчить світовий досвід, перехід на інноваційний шлях здійснювати у руслі концепції інноваційного прориву.

Її сутність – не слідувати буквально шляхом країн, які зайняли міцні позиції на світовому ринку, а знаходити свої порівняльні конкурентні переваги, для реалізації яких є достатній і необхідний рівень потенціалу інноваційного розвитку.

В цих умовах особливої актуальності набувають дослідження, присвячені формуванню механізму управління потенціалом інноваційного розвитку промисловості як основній галузі вітчизняної економіки.

У монографії викладено результати досліджень колективу авторів, які виконувалися в руслі Гранту Президента України № GP/F32/087 "Формування механізму управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств у контексті концепції стійкого розвитку"

Авторами охоплено досить широке коло проблем від формування концептуальних засад управління потенціалом інноваційного розвитку

промислових підприємств до прикладних аспектів управління окремими його підсистемами.

Не залишилися без уваги авторів і проблеми формування сприятливого інноваційного середовища, реалізації і розвитку інтелектуального капіталу підприємств як однієї з головних передумов забезпечення їх інноваційного розвитку. Значної уваги приділено ринково орієнтованим методам управління інноваційним розвитком підприємства, у тому числі на базі економічних інновацій – екологічно ефективних і екологічно безпечних у створенні і використанні.

Отримані результати істотно поглиблюють концептуальні і теоретико-методичні засади формування ринково-орієнтованого механізму управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств в контексті концепції стійкого розвитку.

У написанні книги приймали участь:

Шипуліна Ю.С., к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу і управління інноваційною діяльністю СумДУ (науковий редактор, вступ, висновки, п.1.1);

Божкова В.В., д.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.5.2);

Васильєва Т.А., д.е.н., проф., завідувач кафедри банківської справи УАБС НБУ (п.1.2, п.1.3);

Денисенко М.П., д.е.н., проф., професор кафедри економіки, обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну (п.3.2);

Ілляшенко С.М., д.е.н., проф., завідувач кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.1.4);

Комарницький І.М., д.е.н., проф., проректор, завідувач кафедри маркетингу Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В'ячеслава Чорновола (п.2.3);

Кузьмін О.Є, д.е.н., проф. кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету "Львівська політехніка" (п.3.4);

Леонов С.В., д.е.н., доц., завідувач кафедри фінансів УАБС НБУ (п.1.2, п.1.3);

- Мельник Л.Г., д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки та бізнес-адміністрування СумДУ (п.7.1);
- Мішенін Є.В., д.е.н., проф., завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ (п.7.4);
- Перерва П.Г., д.е.н., проф., декан економічного факультету НТУ „ХПІ” (п.2.2);
- Прокопенко О.В., д.е.н., проф., завідувач кафедри економічної теорії СумДУ (п.7.2);
- Решетнікова І.Л., д. е. н., професор кафедри маркетингу ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана” (п.5.3);
- Телетов О.С., д.е.н., проф., професор кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.6.1);
- Хлобистов Є.В., д.е.н., проф., зав. відділу економічних проблем екологічної політики та сталого розвитку Державної установи "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України" (п.7.3);
- Біловодська О.А., к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.6.4);
- Бублик М.І., к. ф.-м.н., доц., доцент кафедри економіки довкілля і природних ресурсів Національного університету "Львівська політехніка" (п.2.3);
- Верба В.А., к.е.н., доцент кафедри стратегії підприємств КНЕУ (п.3.1);
- Воронкова Т.Є., к.е.н., доц., професор кафедри економіки, обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну (п. 3.2);
- Георгіаді Н.Д., к.е.н, доц. кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету "Львівська політехніка" (п.3.4);
- Гончаренко Т.П., к.е.н., доцент кафедри менеджменту УАБС НБУ (п. 3.3);
- Дерев'янку Ю.М., к.е.н., доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування (п.7.1);

- Жарова Л.О., к.е.н., с.н.с., провідний науковий співробітник відділу економічних проблем екологічної політики та сталого розвитку Державної установи "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України" (п.7.3);
- Івашова Н.В., к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.6.3);
- Ілляшенко Н.С., к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.1.5);
- Князь С.В., к.е.н., доц. кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету "Львівська політехніка" (п.3.4);
- Косенко О.П., к.е.н., доцент кафедри економіки та маркетингу НТУ „ХПІ” (п.2.2);
- Кривич Я.М., к.е.н., асистент кафедри банківської справи УАБС НБУ (п.1.2, п.1.3);
- Махнуша С.М., к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.4.2);
- Мельник Ю.М., к.е.н., доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.3.5);
- Мицура О.О., к.е.н., доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.1.5);
- Мишеніна Н.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування (п.7.4);
- Нагорний Є.І., к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.6.2);
- Олексієвець І.Л., к.г.н, доц., заступник керівника Національного проекту "Чисте місто" (п.7.5);
- Олефіренко О.М., к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.5.1);
- Пересадько Г.О., к.е.н., доцент кафедри менеджменту УАБС НБУ (п.7.5);
- Ремезь Ю.Б., к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана" (п.5.3);

- Соколенко Т.М., к.п.н., доцент кафедри менеджменту Слов'янського державного педагогічного університету (п.2.2);
- Школа В.Ю., к.е.н., доц., доцент кафедри економічної теорії СумДУ(п.4.1);
- Голишева Є.О., аспірант кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.4.3);
- Грищенко О.Ф., аспірант кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.5.4);
- Громико М.Г., керуючий партнер компанії "Waste management systems" (п.7.5);
- Домашенко М.Д., аспірант кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.7.2);
- Сигида Л.О., аспірант кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю СумДУ (п.6.4);
- Ярова І.Є. асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ(п.7.4);
- Щербаченко В.О., студентка СумДУ (п.4.1).

1.2 Структурно-декомпозиційний аналіз категоріально- понятійного апарату дослідження інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання

Інноваційна активність економічної системи визначається результатами діяльності суб'єктів господарювання, які розробляють і

впроваджують інноваційні продукти та послуги у всіх сферах господарювання. Комплексною характеристикою спроможності суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. Це поняття є концептуальним відображенням феномену інновацій. Зовсім нещодавно воно увійшло до складу термінів економічної науки як економічна категорія, але в сучасній економічній літературі, у тому числі й українській, відсутнє його однозначне визначення.

На нашу думку, методологія визначення сутності економічної категорії “інноваційний потенціал” повинна базуватися на чіткому термінологічному визначенні поняття “потенціал” як поняття узагальнюючого, а також більш вузького поняття – “економічний потенціал”, які, на нашу думку, є базовими для визначеного напрямку дослідження та цілої низки суміжних економічних категорій.

Аналіз науково-методичної літератури із зазначеної проблеми засвідчив багатомірність відмінностей у підходах до визначення змісту, сутності та структури потенціалу як одного із важливих понять економічної науки [5].

У науковій літературі поняття “потенціал” почало активно використовуватися з кінця 1970-х – початку 1980-х років. Зазначений період визначають як відправну точку розвитку даного поняття, оскільки саме в цей час дослідження в цьому науковому напрямку набули особливого динамізму [66, 83, 84].

Однак, незважаючи на такий тривалий термін дослідження сутності визначеної категорії, на теперішній час не існує загально визнаної думки щодо визначення сутності категорії “потенціал”, її складу, та співвідношення з іншими економічними категоріями [43].

Термін “потенціал” походить від латинського слова “potentia”, що означає силу, можливість, існуючу у прихованому вигляді і здатну проявитися за певних умов [7]. Відповідно до етимологічного словника російської мови, слово “потенційний” із французької мови перекладається як “здатний” або “здатний бути”[8]. Існує також думка, що термін “потенціал” в економіці

запозичений із фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі [69].

У Великій Радянській Енциклопедії поняття “потенціал” трактується як “засоби, запаси, джерела, що є в наявності і можуть бути мобілізованими, приведеними в дію, використаними для досягнення певної мети, здійснення плану, рішення якої-небудь задачі, можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області” [7].

Широке розповсюдження в економічній літературі одержало поняття “виробничий потенціал” або “потенціал підприємства”. Відзначимо той факт, що стосовно формування концепції виробничого потенціалу найбільшого поширення набув ресурсний підхід. При цьому найвиразніше виділяються дві “ресурсні” позиції [43]. Перша – потенціал є сукупністю ресурсів без урахування їх взаємозв'язків та участі в процесі виробництва. Особливість другої ресурсної позиції полягає в трактуванні потенціалу як сукупності ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ.

Порівнюючи визначення категорії “потенціал” із категорією “ресурси” (від франц. *ressource* – допоміжний засіб), що трактується як цінності, запаси, джерела засобів, доходів, до яких звертаються в необхідному випадку [85], можна побачити повну ідентичність цих термінів. Оскільки і ресурси, і потенціал одночасно є і результатом діяльності суб'єкта, і умовою її продовження, то деякі дослідники застосовують ці терміни як синоніми [38]. Проте слід зазначити, що повне ототожнення категорій “ресурси” і “потенціал” неприпустиме, оскільки, незважаючи на близькість досліджуваних понять, між ними існують відмінності з позицій їхньої сутності, структури та джерел.

Тобто, як бачимо, широке трактування смислового змісту поняття “потенціал” дозволяє застосувати його до різних галузей науки і діяльності людини залежно від того, про яку силу, засоби, запаси, джерела йдеться. Зокрема, у роботах, присвячених дослідженню теорії потенціалів, наводиться широкий клас характеристик потенціалу: економічний, народногосподарський, кадровий, інноваційний, науково-технічний, інформаційний, виробничий, організаційний, оборонний,

природно-ресурсний тощо. [43].

Базовою категорією в межах здійсненого нами дослідження є економічний потенціал.

У вітчизняній літературі існує багато підходів до визначення поняття "економічний потенціал", кожен із яких так чи інакше відображає його функціональну спрямованість. Так, Самоукін Л.І. вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, управлінським апаратом підприємства, організації, галузей народного господарства в цілому з приводу повного використання їх здібностей до створення матеріальних благ і послуг. На жаль, таке визначення не враховує той факт, що економічний потенціал у значній мірі залежить від розвитку виробничих потужностей.

У словнику "Управління соціалістичним виробництвом" під ред. О.В. Козлова подано визначення економічного потенціалу як економічної

можливості країни, що залежить від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, наявності трудових і виробничих ресурсів, ефективності господарського механізму [42]. Проте в даному визначенні не вказується, про які конкретно економічні можливості йдеться.

У роботі Гурової І.В. та Зайцевої О.П. економічний потенціал трактується як сукупна здатність наявних ресурсів матеріальних фондів та людей забезпечити оптимальний рівень виробництва при найбільш повному використанні виробничих сил, усіх багатств країни у відповідності з характером виробничих відносин [3].

Складність та неоднозначність дослідження економічного потенціалу як економічної категорії обумовлюється розмитістю думки значної кількості як вітчизняних, так і зарубіжних авторів щодо визначення сутності зазначеної категорії. Так, зокрема, Б. Мочалов [84] одночасно трактує економічний потенціал як:

1) джерело зростання національного доходу й економічної потужності країни;

- 2) результат розвитку продуктивних сил суспільства;
- 3) показник максимальних виробничих можливостей галузі, підприємств, об'єднань, ресурсів;
- 4) засіб задоволення суспільних потреб;
- 5) найважливіший фактор зростання національного багатства країни;
- 6) критерій оптимальності планів виробництва матеріальних благ, використання ресурсів і національного багатства. Таким чином, проведений аналіз показав, що коло визначень економічного потенціалу є досить широким, від вузького його розуміння як об'єму виробництва до більш загального розуміння відносно соціально-економічної системи. Це дозволяє вважати економічний потенціал явищем багатоаспектним та багаторівневим, яке має розглядатися у комплексі його проявів.

У межах економічного потенціалу міститься категорія "інноваційний потенціал", яка і є об'єктом нашого дослідження. Розглядаючи інноваційний потенціал як складову частину більш загального поняття, а саме економічного потенціалу, можна стверджувати, що він є його ядром. Органічно входячи до складових економічного потенціалу, він визначає потенційну можливість суб'єкта господарювання щодо здійснення інноваційного розвитку. Це твердження наочно ілюструю модель, запропонована Федоніним О.С. та Репіною І.М. (рис.1.2).

Проведений аналіз як вітчизняної, так і зарубіжної науково-методичної літератури показав, що незважаючи на велику кількість робіт, присвячених теорії потенціалів та інноваційній діяльності, погодженого розуміння категорії "інноваційний потенціал" не існує. Як правило, у наукових працях цей термін застосовується при розв'язанні інших науково-пізнавальних завдань. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлені специфічні визначення, які мало співвідносяться між собою. Іноді поняття "інноваційний потенціал" ототожнюється з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом [6, 19, 44, 49, 50, 78].

Розвиток досліджень щодо сутності та змісту інноваційного

потенціалу виступає концептуальним віддзеркаленням розвитку інноваційних процесів.



Рис. 1.2. Місце інноваційного потенціалу в економічному потенціалі суб'єкта господарювання (за Федоніним О.С. та Репіною І.М.) [72].

Це поняття уточнювалося в результаті теоретичних, методологічних та емпіричних досліджень й отримало розвиток з початку 1980-х років. Останнім часом воно знаходить все більше розповсюдження, з'являються самостійні дослідження, присвячені аналізу різних підходів до розуміння змісту цієї дефініції. Проведений аналіз дозволяє виділити чотири основні підходи до його трактування, які наведено в табл. 1.3.

У межах першого підходу інноваційний потенціал розглядається як сукупність різних видів ресурсів (матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших), направлених на реалізацію заходів щодо здійснення інноваційної діяльності.

Таблиця 1.3. Систематизація науково-методичних підходів до визначення терміну "інноваційний потенціал"

№ п/п	Автор. джерело	Сутність визначення
1. Підхід, у межах якого "інноваційний потенціал" розглядається як сукупність різних видів ресурсів		
1.	Балабанов І.Т.	Інноваційний потенціал – сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні тощо, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.
2.	Громека В.І.	Інноваційний потенціал – єдність і взаємодія наукового, освітнього, управлінського і модернізованої частки технічного потенціалу. Інноваційний потенціал він визначає як частину економічного потенціалу, яка забезпечує розвиток науки і техніки та впровадження їхніх досягнень в економіку, забезпечуючи тим самим її ріст.
3.	Эленурм Т.	Інноваційний потенціал – це сукупність певних ресурсів і умов, необхідних для реалізації інновації (конкретно, нової організаційної структури управління).
4.	ЮНЕСКО	Інноваційний потенціал – це сукупність усіх ресурсів країни, необхідних для наукових відкриттів, винаходів і технологічних новацій, а також вирішення національних і міжнародних проблем у галузі науки і технології.
5.	Лузін А.Є.	Інноваційний потенціал – це стан гнучкості й адаптаційної здатності елементів господарюючого суб'єкта: організаційної структури, технології, організації праці, стилю управління тощо., тобто логічно поєднує погляди двох виділених груп авторів.
6.	Верба В.А., Новіков І.В.	Інноваційний потенціал – це сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку, і чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання таких ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому.
7.	Льїн М.С.	Інноваційний потенціал – це система, яка забезпечує створення і впровадження у виробничу та соціальну практику науково-технічної інформації, яка необхідна для підвищення економічної і соціальної ефективності усіх сфер людської діяльності у конкретних соціально-економічних та організаційних умовах.

8.	Сліпець Ю.С., Косенко А.П.	Інноваційний потенціал – це система, ядром якої є підсистема "науковий потенціал" і до якої входять підсистеми виробництва, що служать інструментом вертикального переносу технології зі сфери досліджень і розробок до економічної і соціальної практики. Окрім того, автори до нього включають кадрову, матеріально-технічну та інформаційну складові. Вони також розглядають інноваційний потенціал як здатність створювати, сприймати вже створені новації, а також своєчасно позбавлятися застарілих розробок.
9.	Новікова І.В.	Інноваційний потенціал – це цілеорієнтована комбінація інноваційних ресурсів та каталізаторів, які уможливають використання цих ресурсів для досягнення мети інноваційної діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності і стратегічного успіху підприємства.
2. Підхід, у межах якого розглядаються окремі аспекти інноваційного потенціалу та відбувається його ототожнення з іншими видами потенціалів		
1.	Канигін Ю.М.	Інноваційний потенціал – це система інтелектуальних, освітніх, кадрових, технологічних і технічних факторів, які визначають можливості і рівень створення та впровадження нових технологічних систем у суспільному виробництві.
2.	Лапін Є.В.	Інноваційний потенціал разом з інформаційним є складовими частинами інтелектуального потенціалу підприємства. Вони регулюють виробничі процеси, сприяють підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці та енергетичних ресурсів, допомагають підняти рівень й ефективність технологій.
3. Підхід, у межах якого "інноваційний потенціал" розглядається як сукупність невикористаних, прихованих можливостей накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів		
1.	Кокорін Д.І.	Інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів.
2.	Фесенко І.А.	Інноваційний потенціал – це узагальнена характеристика можливостей підприємства здійснити вперше чи відтворити (сприйняти) ефективні нововведення на підставі використання власних та залучених ресурсів.

<i>4. Підхід, у межах якого "інноваційний потенціал" розглядається як здатність до реалізації можливостей розвитку на основі інновацій</i>		
1.	Ніронович Н.І.	Інноваційний потенціал – це потенційна здатність виготовляти нові вироби, упроваджувати нові технологічні процеси, а також здійснювати організаційні нововведення.
2.	Марушкіна М.А., Тамбовцев В.Л.	Інноваційний потенціал – це технологічна й інституціональна здатність генерувати та реалізовувати можливості розвитку.
3.	Джаїн І.О.	Інноваційний потенціал – це сукупна здатність науково-технічних знань і практичного досвіду, які є в розпорядженні суспільства на даному етапі його розвитку.
4.	Галушко Є.С.	Інноваційний потенціал – це характеристика спроможності підприємства розробляти та випроваджувати нововведення згідно з необхідними якісними стандартами з метою адаптації до змін у зовнішньому середовищі.
5.	Олдак П.Г.	Категорія інноваційного потенціалу відображає найважливіші якісні характеристики досягнутого рівня розвитку суспільного виробництва і може бути представлена трьома якісно різними параметрами: а) освіта; б) наука; в) управління
6.	Ілляшенко С.М.	Інноваційний потенціал – це здатність до втілення досягнень науки і техніки у конкретні товари, спрямовані на задоволення запитів споживачів.

Такий підхід поданий у роботах Балабанова І.Т. [2], Громеки В.І. [17], Лузіна А.Є. [46], Ільїна М.С. [23] та ін. У даному випадку інноваційний потенціал розглядається як статична величина, простий набір ресурсів, що не відповідає ознакам інновативності. На наш погляд, використання такого підходу при дослідженні потенціалу не є повним, оскільки в різних умовах господарські ресурси можуть бути використані по-різному, і, зрештою, вони не виступають гарантією однакових економічних результатів, а відповідно і не слугують порівняльною характеристикою інноваційного розвитку. Тобто наявність усіх необхідних ресурсів не гарантує інноваційного розвитку, що означає, що крім сукупності активів, інноваційний потенціал повинний мати внутрішню рушійну силу, яка б забезпечувала

спрямування ресурсів на результативний інноваційний розвиток.

Разом з тим використання ресурсного підходу має свої позитивні сторони, оскільки, з одного боку, він дозволяє дати оцінку поточної ситуації розвитку інноваційних процесів (виділити сильні й слабкі сторони). З іншого боку, за умови взаємозв'язку основних ресурсних складових інноваційного потенціалу (інвестиційної, кадрової, матеріально-технічної тощо.) з їх головними характеристиками та цільовими орієнтирами можуть бути виявлені можливості реалізації інноваційних процесів у перспективі.

Прихильники другого підходу концентрують свої зусилля на вивченні окремих аспектів інноваційного потенціалу, досить часто ототожнюючи його з іншими видами потенціалів (науковим, інтелектуальним, творчим і науково-технічним). Така точка зору подається в роботах [6, 19]. Досліджуваний підхід нам вважається дещо дискусійним та таким, що вимагає корегування з урахуванням специфіки й особливостей перебігу інноваційних процесів. На нашу думку, механізм управління та оцінки даних потенціали тісно переплітаються, оскільки мають багато спільних рис та схожі інструменти реалізації. Однак, на нашу думку, інноваційний потенціал формується на перетині зазначених потенціалів.

Слід зауважити, що досить часто інноваційний потенціал ототожнюють з науковим та науково-технічним потенціалами [6, 25], мотивуючи це тим, що в результаті їх практичної реалізації і з'являються новинки, які є початковою "сировиною" для практичної реалізації інноваційного потенціалу. Проаналізувавши визначені категорії, ми дійшли висновку, що таке твердження є помилковим.

Так, під поняттям "науковий потенціал суб'єкта господарювання" слід розуміти більшою мірою інтелектуальний, творчий потенціал, тобто об'єм знань, накопичений працівниками і який характеризує їх здатність вирішувати поточні й майбутні проблеми науково-технічного розвитку. У роботі [6] під науковим потенціалом розуміється "організована сукупність дослідників, розробників і працівників дослідного виробництва, що володіють необхідними здібностями і кваліфікацією та мають у своєму розпорядженні наукову інформацію,

устаткування та інші засоби, необхідні для створення нововведень".

Під науково-технічним потенціалом зазвичай розуміють "сукупність чинників, що визначають можливості безперервного підвищення економічної ефективності виробництва за рахунок прискорення науково-технічного прогресу" [15]. Тобто науково-технічний потенціал суб'єкта господарювання відображає найважливіші якісні характеристики досягнутого рівня ефективності виробництва і визначає рівень, терміни створення і масштаби розповсюдження нововведень суб'єктів господарювання. По суті, науково-технічний потенціал характеризується органічною єдністю наукового і технічного потенціалів. Як наголошується в роботі [15], науково-технічний потенціал більшою мірою визначається кількістю та якістю завершених досліджень і розробок, підготовлених для практичного використання. З економічної точки зору, закінчені розробки є науково-технічною інформацією, утіленою в промислових зразках, технічній документації тощо. У тій же роботі рівень науково-технічного потенціалу суб'єктів господарювання пропонується вимірювати розміром його патентного фонду, що, на наш погляд, є дуже вузьким розумінням тієї ресурсної бази, яка формує відтворювальні якості науково-технічної інформації.

Принциповою відмінністю інноваційного потенціалу господарюючого суб'єкта від його науково-технічного потенціалу є те, що при визначенні першого особливий акцент робиться на потенціалі ринкової реалізації нововведення, тобто враховується наявність чинників ринкової кон'юнктури, здатність ринку сприйняти інновації, зусилля, що прикладаються підприємством для стимулювання збуту, оцінки ємкості ринку, просування товару на ринок. Таким чином, на відміну від науково-технічного потенціалу при формуванні інноваційного особливу роль відіграє маркетингова і збутова політика фірми.

Розділяючи поняття науково-технічного та інноваційного потенціалу, слід відзначити їх певний взаємозв'язок. По-перше, науково-технічний сектор, за всіх обставин, має значний ступінь інноваційності, оскільки створює нову продукцію. Ступінь цієї інноваційності визначається тим, наскільки продукція цієї сфери

народного господарства потрібна потенційним користувачам. По-друге, науково-технічний сектор національної економіки сам є споживачем значної частини новинок, створюваних усередині та за межами макроекономічної системи, що також збільшує ступінь його інноваційності. По-третє, науково-технічний сектор є однією із основ інноваційної діяльності в будь-якій виробничо-господарській системі, незалежно від рівня її складності. Таким чином, науково-технічний сектор є істотним параметром інноваційного потенціалу будь-якої виробничо-економічної системи, що зумовлює можливості її ефективного розвитку й функціонування [12].

Наочно ілюструє взаємозв'язок наукового, науково-технічного та інноваційного потенціалів суб'єктів господарювання модель, запропонована Гончаренко Т.П. [15] (рис. 1.3.).

Ми цілком погоджуємося з Гончаренко Т.П. у тому, що взаємозв'язок наукового, технічного та інноваційного потенціалів є беззаперечним. Однак, на нашу думку, інноваційний потенціал утворюється на перетині наукового та науково-технічного потенціалів.



Рис. 1.3. Взаємозв'язок наукового, науково-технічного та інноваційного потенціалів за Гончаренко Т. [15].

Третій підхід пов'язує інноваційний потенціал із ресурсними

характеристиками об'єкту дослідження і трактує його як сукупність невикористаних, прихованих можливостей накопичених ресурсів, які можуть бути залучені для досягнення цілей інноваційної діяльності економічних суб'єктів. Така точка зору представлена в роботах Канігіна Ю.М. [34], Кокуріна Д.І. [36], Фесенка І.А.[74]. Представників даного підходу умовно можна поділити на дві категорії. Перші розглядають інноваційний потенціал з точки зору його структури і розуміють під ним "сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних і інших можливостей, які забезпечують сприйняття і реалізацію нововведень, тобто отримання інновацій" [52, 53]. Друга група представників даного підходу розглядає інноваційний потенціал з точки зору змістовної функції. Вони підкреслюють наявність використаних та невикористаних (прихованих) ресурсних можливостей, які можуть бути приведені в дію для досягнення кінцевої мети економічних суб'єктів [1]. На нашу думку, такий підхід є недосконалим, оскільки не лише інноваційний потенціал містить приховані можливості. Так, Краснокутська Н.І. виділяє прихований і наявний потенціал в економічному потенціалі [42], Паєнтко Т.В. виділяє прихований і наявний потенціал, досліджуючи фінансовий потенціал [68]. Тому, на нашу думку, наведене трактування потребує уточнення стосовно мети діяльності господарюючих суб'єктів, яка не завжди співпадає з метою їх інноваційної діяльності. Тобто, визначаючи інноваційний потенціал, необхідно обов'язково акцентувати увагу на результаті інновацій, обмежуючи розвиток „псевдо інновацій”.

У межах четвертого підходу інноваційний потенціал трактується як здатність до реалізації можливостей розвитку на основі інновацій. Така точка зору представлена в роботах Галушки Є.С. [12], Джаїн І.О. [20]. На нашу думку, такий підхід є узагальнюючим, оскільки агрегує розглянуті вище позиції та визначає інноваційний потенціал як здатність та готовність суб'єкта господарювання до здійснення інноваційної діяльності.

Розгляд представлених вище підходів до розуміння сутності та

змісту інноваційного потенціалу свідчить про те, що їх автори намагаються представити цю категорію як комплекс взаємопов'язаних та взаємообумовлених чинників, серед яких головне місце відводиться чиннику “наука”. Найістотніші характеристики інноваційного потенціалу при цьому зводяться до наступного:

- інноваційний потенціал як накопичені науково-технічні ресурси;
- інноваційний потенціал як чинник, за допомогою якого накопичені науково-технічні ресурси впливають на соціально-економічний розвиток;
- інноваційний потенціал як характеристика потужності накопичених науково-технічних ресурсів [23].

Очевидно, що головною умовою формування складовою інноваційного потенціалу є наявність новинок, які могли б бути передані до сфери практичного використання. Проте, на нашу думку, наявність новинок, готових для комерційного використання, не є єдиною умовою їх ефективного розповсюдження в суспільному виробництві. Не менш важливим є визначення готовності макросистеми та її елементів до споживання наявного науково-технічного заділу.

Научно зміст інноваційного потенціалу його модель, запропонована Кравченко С. та Кладченко І. [41] (рис. 1.4).

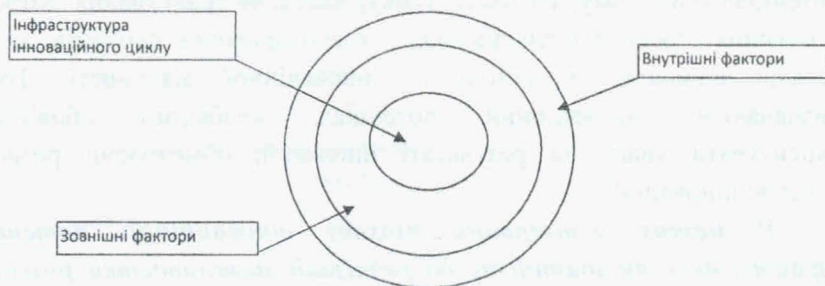


Рис. 1.4. Модель інноваційного потенціалу згідно з Кравченко С., Кладченко І. [41]

Згідно із запропонованою моделлю основу інноваційного потенціалу складають інноваційна інфраструктура суб'єкта господарювання спільно з інноваційними можливостями, які створюються за рахунок інших компонентів потенціалу. Внутрішні чинники превалюють над зовнішніми і під час переходу об'єкта дослідження зі стадії виживання на стадію розвитку істотно збільшують свою вагу.

Дещо схожий підхід до побудови моделі інноваційного потенціалу застосовує Ніколаєнко А. [51] (рис. 1.5.).

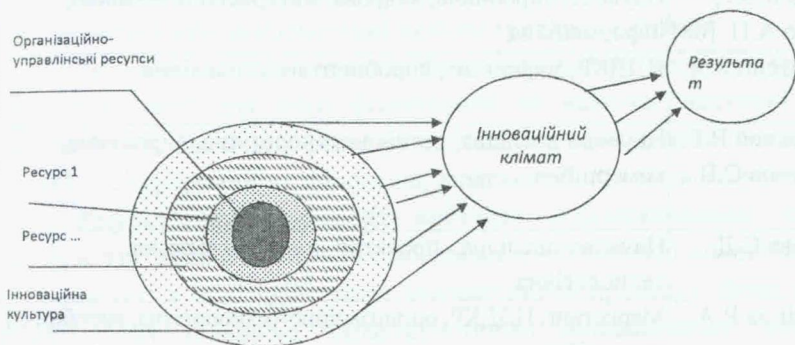


Рис. 1.5. Модель інноваційного потенціалу за Ніколаєнком А. [51]

Будуючи модель інноваційного потенціалу у вигляді ієрархічних кілець, Ніколаєнко А. виходить з того, що інноваційний потенціал – це система взаємопов'язаних ресурсів та можливостей суб'єкта господарювання.

Аналіз економічної літератури з проблем управління інноваційним потенціалом показав, що різняться підходи не лише до визначення змісту категорії "інноваційний потенціал", але й до формування його структури. Так, зокрема, Шипуліна Ю.С. [77] шляхом систематизації найбільш розповсюджених підходів до визначення структури інноваційного потенціалу господарюючого суб'єкта виокремлює цілий ряд його складових, які згруповано в табл. 1.5.

Таблиця 1.5. Порівняння підходів до визначення структури інноваційного потенціалу [78]

Автор, праця	Складові інноваційного потенціалу
Канигін Ю. [34]	Інтелектуальна, освітня, кадрова, технологічна, технічна
Олдак П.Г. [55]	Наукова, освітня, управлінська
Льїн М.С. [23]	Науково-технічна, інформація, управління, кадри
Лузін А.Є. [46]	Організаційна структура, технологія, організація роботи, стиль управління
Громека В.І. [17]	Наукова, освітня, управлінська, технічна
Галушка Є.С. [12]	Кадрова, інформаційно-методологічна, матеріально-технічна, організаційно-управлінська
Сліпець Ю.С., Косенко А.П. [68]	Наукова, виробнича, кадрова, матеріально-технічна, інформаційна
Гольдштейн Г.Я. [14]	НДДКР, маркетинг, виробництво, управління
Мединський В.Г., Льдеменов С.В. [49]	Науково-дослідна, техніко-технологічна, виробнича, комерційна
Льєнкова С.Д. [25]	Науково-дослідна, проектно-конструкторська, технологічна
Фатхудінов Р.А. [72]	Маркетинг, НДДКР, організаційно-технологічна, виробнича, комерційна
Фесенко [74]	Науково-дослідна, техніко-технологічна, маркетингова, фінансова
Ніронович [52]	Виробнича, патентно-ліцензійна, технологічна, фінансова, організаційно-управлінська
Новікова І. [53]	Інноваційні ресурси: кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні, фінансово-економічні; Забезпечуючі умови (каталізатори): мотивація, інноваційна культура, організаційно-управлінські елементи

Таке різноманіття підходів до визначення структури інноваційного потенціалу, на нашу думку, пояснюється тим, що для кожної конкретної організації необхідний індивідуальний підхід до методики

оцінки складових інноваційного потенціалу, який би враховував специфіку її діяльності. Як правило, у структурі інноваційного потенціалу виділяють фінансову, матеріально-технічну, кадрову, а також інформаційну та інтелектуальну.

Ці складові можна назвати базовими для дослідження та оцінки інноваційного потенціалу, доповненими індивідуальними складовими для конкретної організації, у відповідності до внутрішніх та зовнішніх чинників функціонування установи.

Деякі дослідники представляють структуру інноваційного потенціалу як єдність трьох його складових: ресурсної, внутрішньої і результативної, які співіснують взаємно, обумовлюють одна одну та виявляються при використанні як його триєдина сутність.

Ресурсна складова інноваційного потенціалу виступає при цьому як "плацдарм" для його формування та включає наступні основні компоненти, що мають різне функціональне призначення: матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські та інші види ресурсів.

Результативна складова виступає віддзеркаленням кінцевого результату реалізації наявних можливостей (у вигляді нового продукту, отриманого в ході здійснення інноваційного процесу). Вона виступає свого роду цільовою характеристикою інноваційного потенціалу. Важливість цієї складової і доцільність відособленого виділення підтверджуються тим, що її збільшення, у свою чергу, сприяє розвитку решти складових (наприклад, ресурсної). Іншими словами, результативна складова, сама будучи результатом кількісної та якісної зміни, несе в собі потенційні можливості виводу на новий рівень функціонування як інноваційного потенціалу, так і системи в цілому.

Внутрішня складова є "важелем", що забезпечує дієздатність та ефективність функціонування всіх попередніх елементів. У цілому вказана складова характеризує можливість цілеспрямованого здійснення інноваційної діяльності, тобто визначає здатність системи на принципах комерційної результативності привертати ресурси для ініціації, створення та розповсюдження різного роду нововведень.

Найбільш повну структуру інноваційного потенціалу, на нашу думку, розробив Капітан І.Б. [35], який включив до її складу всі

ключові компоненти (рис. 1.6).

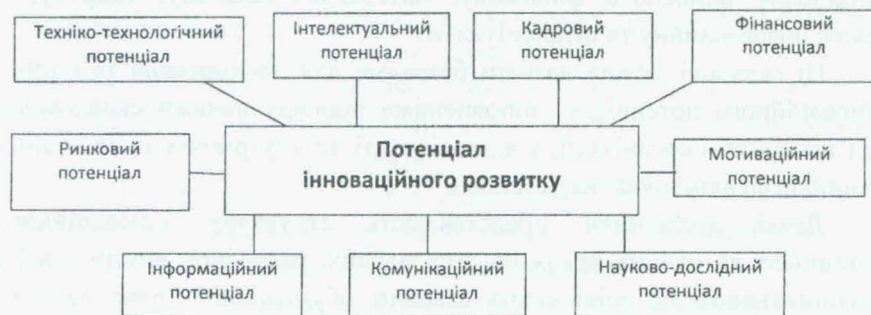


Рис. 1.6. Структура інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання за Капітаном І.Б. [35]

Аналогічний підхід до побудови структури інноваційного потенціалу застосовує Шипуліна Ю. [78], доповнюючи його організаційно-управлінським потенціалом.

Розглянемо виділені складові інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання детальніше.

Ринковий потенціал характеризує рівень відповідності можливостей суб'єкта господарювання зовнішнім ринковим потребам. Відповідно до дослідження, проведеного Воронковим А., переважна більшість ідей нових товарів генерується на основі потреб ринків (75%), але ж і більшість інноваційних прорахунків спричинені ринковими чинниками (75%).

Фінансовий потенціал входить до складу ресурсного потенціалу як органічна єдність наявних ресурсів і невикористаних можливостей їх альтернативних вкладень. Тобто цей потенціал виконує забезпечуючу функцію і характеризує наявність тих коштів, які можуть бути використані на реалізацію інноваційного проекту. Крім того, фінансові ресурси виконують також і страхову функцію, безпосередньо дублюючи, а також вимірюючи в грошовому еквіваленті матеріально-технічні, інформаційні, трудові та інші ресурси, що входять до складу

інноваційного потенціалу [78].

Техніко-технологічний потенціал є речовинною основою інноваційного потенціалу, визначає його техніко-технологічну базу, впливає на масштаби й темпи інноваційної діяльності [15]. Формування інноваційного потенціалу може ускладнитися труднощами їх одержання. Тому особливої актуальності сьогодні набуває орієнтація на створення нематеріаломістких нововведень, що дасть змогу максимально комплексно використовувати наявну сировинну базу, нові види матеріалів.

Інформаційний потенціал відображає інформаційну забезпеченість господарюючого суб'єкта, ступінь повноти, точності та релевантності інформації, необхідної для прийняття ефективного інноваційного рішення [30]. Даний вид ресурсів, на відміну від інших, є практично невичерпним. З розвитком суспільства та активізацією використання знань запаси інформаційних ресурсів не зменшуються, а збільшуються. До того ж цей вид ресурсів не є самостійним сам по собі, а має потенційне значення, лише об'єднавшись з іншими ресурсами – досвідом, кваліфікацією, технологією, він з'являється як рухома сила інноваційного потенціалу [78].

Комунікаційний потенціал відображає наявність комунікаційних зв'язків, які вказують на рівень визначеності та ефективності взаємодії суб'єкта господарювання з елементами зовнішнього середовища [12].

Кадровий потенціал виконує не лише забезпечуючу функцію, як решта інших, але й виступає головною креативною силою, характеризує можливості персоналу суб'єкта господарювання застосувати нові технології, реалізувати нові організаційні та управлінські рішення, розробляти нові банківські продукти [77].

Мотиваційний потенціал характеризує узгодженість інтересів суб'єктів інноваційного процесу: розробників інновацій, виробників, постачальників сировини, торгових та збутових посередників, споживачів [19].

Науково-дослідний потенціал відображає наявність створеного резерву результатів науково-дослідних робіт, достатнього до генерації нових знань, спроможність проведення досліджень з метою перевірки

ідей новацій та можливості їх використання у виробництві нової продукції [11].

Організаційно-управлінський потенціал характеризує наявність сприятливих організаційно-управлінських умов для забезпечення інноваційної діяльності суб'єкта господарювання [78].

У сучасних умовах відбувається багато змін, які впливають на інноваційний потенціал, і які слід урахувати при управлінні ним. Це і розширення варіантів використання ресурсів для досягнення цілей інноваційної діяльності, і посилення функцій держави з мобілізації й ефективного використання інноваційних ресурсів, і підвищення ролі ймовірнісних факторів, пов'язаних із визначенням напрямку інноваційного потенціалу, і ускладнення змісту, структури й динаміки ресурсної бази інноваційного розвитку економічних суб'єктів.

Детальніше охарактеризувати досліджуваний об'єкт можна за допомогою виділення його видів, тобто класифікувавши його. У той же час зауважимо, що неоднозначність і складність даної категорії ускладнює виділення незалежних його видів, що робить неможливим формування чіткої єдиної класифікації. Тому ми *систематизували всі існуючі в економічній літературі підходи до класифікації інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання* (табл. 1.6).

Наведену в табл.1.6 класифікацію можна розширити. Так, наприклад, окремі автори виділяють також абсолютний потенціал (при якому наявні ресурси повною мірою дозволяють реалізовувати інноваційну функцію), відносний (що характеризує ефективне можливе використання ресурсів залежно від їх утилізації та споживання), максимальний реальний (при якому максимальний інноваційний продукт за рахунок додаткових витрат практично не збільшується, причому граничні витрати на його збільшення різко зростають), ефективний (при якому граничний дохід від інноваційної діяльності рівний маржинальним витратам при відповідному попиті й пропозиції), оптимальний (при якому інноваційна діяльність досягається мінімальними витратами) тощо.

Таблиця 1.6. Науково-методичні підходи до класифікації інноваційного потенціалу

Автор, джерело	Види інноваційного потенціалу	Зміст
Кокурін Д.І. [36]	явний (наявний, статичний)	Явний інноваційний потенціал характеризує безпосередньо ті ресурси і способи їх використання, якими володіє система в певний проміжок часу і в певній ситуації
	прихований (можливий, динамічний)	Прихований інноваційний потенціал характеризує приховану перспективу, закладену в ресурсах, тобто існуючі можливості.
Балабанов І.Т. [2]	використовуван- ний	Використовуваний інноваційний потенціал – це той, який фактично використовується системою для реалізації поставлених цілей.
	невживаний	Невживаний інноваційний потенціал існує в прихованому вигляді, або явний, але за певних (об'єктивних або суб'єктивних) причин не включений до списку конкурентних переваг, тобто так званий резерв.
	бажаний	Бажаний інноваційний потенціал – потенціал, рівень і склад якого за параметрами функціонування, що виділяються, максимально наближений до оптимального, тобто свого роду ідеальний випадок..
Кравченко С.І., Кладченко І.С. [41]	дієздатний	Дієздатний інноваційний потенціал – потенціал, який у будь-який момент часу за певних умов можливо задіяти для виконання поставлених завдань і досягнення конкретних цілей.
	недієздатний	Недієздатний інноваційний потенціал – потенціал, який через об'єктивні та суб'єктивні причини не може бути включений до процесів забезпечення життєдіяльності системи.
	Людино- орієнтований	Людиноорієнтований інноваційний потенціал – це потенціал об'єкту (системи), у структурі якого визначальну роль грає людський капітал, якому віддається перевага при рішенні різного роду завдань. Як правило, він характерний для молодих підприємств, що виходять на ринок. Ставлячи перед собою головну мету –

		закріпитися на ринку, вони в максимальному ступені активізують і реалізують можливості особи (керівника-лідера, кадрового персоналу), використовуючи при цьому творчий підхід до рішення проблем і "демократичні" методи управління.
Добров Г.М., Тонкаль В.Е., Савельєв А.А. та інші.	технікоорієнтований	Технікоорієнтований інноваційний потенціал – це потенціал об'єкта (системи), у структурі якого переважає матеріально-технічна складова, що має на увазі наявність і використання як головної конкурентної переваги різного роду упредметнених ресурсів (включаючи інформацію, перетворену і матеріалізовану). Як правило, такий вид інноваційного потенціалу властивий "старожилам" ринку інновацій, які, володіючи достатнім досвідом і фінансовими можливостями, чинить опір конкуренції, перш за все, шляхом активізації наявних матеріальних ресурсів.
	релевантний інноваційний потенціал	Релевантний інноваційний потенціал – це потенціал, можливості якого відповідають умовам досягнення бажаних цілей, змісту виконуваних функцій, умовам ефективного функціонування.
	нерелевантний інноваційний потенціал	Нерелевантний – потенціал, якісні й кількісні характеристики якого не відповідають умовам досягнення поставлених цілей, змісту виконуваних функцій, умовам ефективного функціонування.
Капітан І.Б. [35].	базовий	Базовий потенціал забезпечує можливість реалізації інноваційної діяльності, досягнення цілей, створення економічних цінностей та отримання прибутку від діяльності.
	прихований	Прихований потенціал – це активи, які не мають конкретної переваги на сучасному етапі, але можуть набувати базових коштів (кадровий потенціал, накопичений досвід роботи тощо).
	збитковий	Збитковий потенціал виявляється у споживанні ресурсів без прибутку від діяльності.
	пересічний	Під пересічним потенціалом він розуміє активи, що забезпечують використання інших складових потенціалу (ефективна система збуту, система управління фінансами).

Отже, підбиваючи підсумок, слід відзначити, що інноваційний потенціал має складну та багаторівневу структуру, що значно ускладнює його оцінку. Таким чином, проведені нами дослідження обґрунтовують необхідність розгляду науково-методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання. Критичний аналіз методів оцінки інноваційного потенціалу буде наведений нами у наступному підрозділі даного дисертаційного дослідження.

1.3 Аналіз науково-методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання

Незважаючи на той факт, що розвиток економічних систем більшості промислово розвинених країн більше набуває ознак інноваційності, як підприємства, так і банки для оцінки результативності цього напрямку своєї діяльності продовжують застосовувати лише стандартні методики фінансового аналізу, що базуються на розрахунку різних коефіцієнтів фінансової стійкості, платоспроможності тощо. Багато господарюючих суб'єктів вже накопичили великий досвід практичної роботи та інформації про свою інноваційну діяльність, однак, як правильно скористатися отриманою інформацією при підготовці стратегічних управлінських рішень, їх керівництво та топ-менеджмент не знають. Тому сучасні технології, за допомогою яких суб'єкти господарювання можуть оцінити свій поточний стан і розробити ефективні та результативні стратегії майбутнього розвитку, зазнають значних змін.

У зв'язку з цим сьогодні особливо гостро постає питання про вибір інструментарію оцінки інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання, який дозволив би оперативно визначити внутрішні можливості та слабкі сторони в його діяльності, а також виявляти приховані резерви.

Аналіз публікацій із проблеми оцінки інноваційного потенціалу виявляє слабе її опрацювання стосовно окремих галузей і, особливо, – на рівні банків. У деяких публікаціях лише констатується той факт, що питання оцінки потенціалу окремих суб'єктів господарювання

залишилися поза увагою дослідників. Основна маса публікацій, як ми вже відзначали, присвячена оцінці економічного та ринкового потенціалів суб'єктів господарювання. У той же час чіткого і ясного уявлення про структуру та оціночні рівні цих видів потенціалів не сформовано.

Як відзначається у багатьох працях [4, 10, 11, 16, 45], виходячи з аналізу фінансово-господарської діяльності інноваційної діяльності, досить важко говорити про рівень його інноваційного потенціалу. Останніми роками з'явився ряд праць, присвячених розробці інтегральних критеріїв, які характеризують інноваційну діяльність суб'єктів господарювання [12, 67, 76, 87]. Однак ці роботи носять або суто теоретичний характер, або визначають лише підходи до вирішення тієї чи іншої проблеми, пов'язаної з оцінкою інноваційного потенціалу. Спроба розробити економічні показники, які б характеризували інноваційний потенціал суб'єкта господарювання, зроблена в роботах. Однак проведений нами аналіз дозволяє стверджувати, що такі підходи потребують суттєвого удосконалення, оскільки не вирішають проблеми комплексної оцінки інноваційного потенціалу.

Проведений аналіз науково-методичної літератури з досліджуваної проблематики показав, що як правило, усі підходи до оцінки інноваційного потенціалу базуються на таких методах наукових досліджень, як порівняльний, статистичний, факторний аналізи, метод експертних оцінок тощо. При цьому зазначимо, що зазвичай використовується один або декілька із визначених методів, що, на нашу думку, суттєво спрощує підхід до оцінки потенціалу. Ми вважаємо, що дані методи є не відособленими один від одного, а знаходяться в нерозривному взаємозв'язку і доповнюють один одного.

На основі аналізу методичних розробок із досліджуваної проблеми нами виділено основні підходи до оцінки інноваційного потенціалу, перелік та основний зміст яких наведено в табл. 1.7.

Критичний аналіз наведених у табл. 1.7. науково-методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання дозволив виділити переваги та недоліки їх застосування. Результати проведеного аналізу наведено в табл. 1.8.

Таблиця 1.7. Систематизація основних підходів до оцінки інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання

<i>Підходи до оцінки інноваційного потенціалу</i>	<i>Метод оцінки інноваційного потенціалу</i>	<i>Основний зміст підходу</i>
Підходи за бальними оцінками	За еталонним методом (О.О. Колесніков, І.П. Отенко, Л.О. Панчева)	У межах даного методу оцінка інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання здійснюється на основі аналізу загального показника, який розраховується за допомогою ряду експертно-оцінених показників.
	За методом експертних оцінок (О.В. Рудика, О.С. Лі, Б.В. Гречаник)	
Підходи за методами прямої оцінки	Система абсолютних та відносних показників (Л.І. Белоусова, Є.С. Беляєва, Н.Г. Яковлева)	
	Діаграми та графічне подання абсолютних значень (О.С. Лі, Л.І. Федулова)	
Підходи за статистичними методами	Регресійний аналіз (В.Ф. Колесніченко, А.В. Гриньов)	Статистичний метод оцінки інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання базується на аналізі статистичних даних
	Кластерний аналіз (О.В. Сиволовська)	

На основі проведеного аналізу існуючих методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання ми дійшли висновку, що більшість науковців комбінують вище визначені методи оцінки, виділяючи при цьому наступні види оцінки [3, 11, 42, 72]:

прогностична, діагностична, порівняльна та детальна.

Таблиця 1.8. Переваги та недоліки підходів до оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання (Розроблено автором на основі систематизації робіт [10, 22, 37, 60, 61, 86])

<i>Метод оцінки інноваційного потенціалу</i>	<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
<i>Підходи за бальними оцінками</i>		
Еталонний метод	Дозволяє визначити ступінь досяжності показників об'єкта дослідження до еталонного.	Складність у встановленні стандартизованого еталону.
Метод експертних оцінок	Можливість застосування в умовах обмеженості інформації. Можливість обліку специфічних особливостей конкретної ситуації Можливість індивідуального підбору коефіцієнтів у залежності від цілей аналізу. Простота розрахунку та доступність методу для широкого кола користувачів.	Суб'єктивний характер оцінки. Обмеженість кола компетентних експертів. Робота висококваліфікованих експертів потребує високої оплати.
<i>Таким чином, головною перевагою зазначених методів є простота їх застосування. При цьому існує аргумент, який повністю виключає застосування такого підходу – неможливість визначення напрямків розвитку інноваційного потенціалу.</i>		
<i>Підходи за методами прямої оцінки</i>		
Система абсолютних та відносних показників	Дозволяє здійснити оцінку на основі реальних даних, відповідно	Застосування відносних чи абсолютних показників дозволяє визначити лише ті зв'язки, які визначаються між відповідними групами показниками

Діаграми та графічне подання абсолютних значень	Наочність подання оцінки інноваційного потенціалу	Потребує великої кількості статистичних даних
-------------------------------------------------	---------------------------------------------------	-----------------------------------------------

Таким чином, головною перевагою використання визначеного підходу, незважаючи на його недоліки, є наочність подання оцінки

Підходи за статистичними методи

Регресійний аналіз	Дозволяє аналізувати відповідні часові ряди показників та визначити ступінь їх взаємного впливу у різних аспектах можливого взаємозв'язку	Дозволяє оцінити лише теперішній стан об'єкта дослідження, виключаючи при цьому прогнозну оцінку
Кластерний аналіз	Розбиття вихідної сукупності об'єктів на порівняно невелику кількість областей групування (кластерів) так, щоб елементи одного кластера були максимально подібними між собою Визначення природного розшарування вихідних об'єктів на чітко виражені кластери, які розташовані на деякій відстані один від одного і які розпадаються на так само віддалені одна від одної частини	Відносний суб'єктивізм отриманих даних

Таким чином, головною перевагою застосування статистичного методу є точність та обґрунтованість отриманих даних. Разом із тим можна виділити і ряд недоліків застосування такого методу, зокрема, відсутність єдиного підходу до визначення інтегрального показника оцінки інноваційного потенціалу та висока трудомісткість.

В основі прогностичної оцінки лежить ідея формування концептуальної моделі інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання, яка включає поелементні моделі оцінки науково-технічної, інформаційної, матеріальної, кадрової, фінансової та інших складових інноваційного потенціалу. Даний підхід базується на зіставленні концептуальної моделі з фактичним станом аналізованого об'єкта дослідження, рухаючись від фактичного стану до концептуальної моделі, пов'язаної з виявленням утрат, недовикористаних можливостей [72].

Діагностична оцінка, як правило, використовується на ранніх стадіях реалізації інноваційних проєктів та дозволяє виявити причини збоїв в управлінні процесом реалізації проєктів, а також дає змогу завчасно розробити методи з їх усунення. Таким чином, даний вид оцінки використовується для корегування системи управління інноваційним потенціалом на початку впровадження проєкту. При цьому для отримання якісної оцінки необхідним є забезпечення наступних умов:

- забезпечення інформацією щодо взаємозв'язку діагностичних параметрів з іншими важливими параметрами об'єкта оцінки, що дає змогу за одним діагностичним показником оцінити стан системи в цілому;

- інформація про значення діагностичних параметрів інноваційного потенціалу має бути достовірною, оскільки при такому підході навіть незначна похибка призводить до хибного висновку щодо діагностики стану потенціалу;

- здійснення системного аналізу досліджуваного об'єкта [3].

Окрема увага при оцінці інноваційного потенціалу відводиться *порівняльному аналізу*, який має велике практичне значення, особливо для виявлення сильних і слабких сторін господарюючого суб'єкта відносно конкурентів. Особливість даного підходу полягає у необхідності вдалого вибору бази порівняння (зіставності показників), що значною мірою визначатиме ефективність проведення дослідження. У даному контексті можна використати елементи концепції бенчмаркінгу, яка базується на ретельному вивченні досвіду

найпотужнішого та найуспішнішого в галузі конкурента, а також на проведенні порівняльного аналізу та розроблення на базі отриманих результатів власної стратегії розвитку суб'єкта господарювання.

У межах даного підходу можна виділити методику оцінки інноваційного потенціалу, розроблену Чухрай Н.І. Автором детально проаналізовано кластер-чинники (критерії) та основні показники, які їх характеризують. Вхідні і вихідні кластер-чинники, запропоновані Чухрай Н.І. для оцінки рівня інноваційного потенціалу, характеризують вплив його складових на процес його формування. Результати дослідження автора доводять пріоритетну роль елементів інтелектуального потенціалу у цьому процесі. Кількісний показник автор оцінює у натуральному або вартісному виразах. Для визначення величини якісного показника, яка виражається в балах, пропонується проводити експертну оцінку. Розрахунок вагомості кожного критерію оцінки рівня інноваційного потенціалу Чухрай Н.І. рекомендує проводити за методом багатокритеріального підходу, який базується на визначенні таких величин, як темпи зростання інноваційного потенціалу, показник рівня інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання стосовно потенціалу конкурента, інтенсивність інноваційного розвитку підприємства, питомі витрати на інноваційний розвиток.

Проаналізованій вище методиці як порівняльному підходу в цілому притаманні певні складнощі, а саме: кількісні параметри одного суб'єкта господарювання можуть не відповідати кількісним параметрам іншого суб'єкта господарювання. Крім того, в умовах конкуренції практично неможливо отримати необхідну інформацію для порівняння. Безперечно, підвищити зіставність можна заміною абсолютних величин відносними, усуненням випадкових впливів, однак методики доведення показників до повної зіставності не існує, у тому числі й тому, що ряд параметрів інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання може носити лише якісний характер [42].

Детальна оцінка інноваційного потенціалу базується на формуванні системи показників, що характеризують інноваційний потенціал. Даний підхід, незважаючи на свою трудомісткість, є

найбільш широковживаним, оскільки є своєрідною комбінацією визначених вищепідходів до оцінки інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання.

Так, зокрема, Ярошенко Ю.Ф. пропонує визначати інноваційний потенціал суб'єкта господарювання на основі 12 основних показників, що характеризують різні сторони його діяльності. Моделювання рівня інноваційного потенціалу Ярошенко В.Ф. здійснює за допомогою простого підсумовування перетворених значень досліджуваних чинників. Такий підхід має ряд істотних недоліків, головним із яких є відсутність критерію оцінки підсумкового значення інноваційного потенціалу.

Аналогічний метод оцінки інноваційного потенціалу використовує у своїх дослідженнях і Ніронович Н.І. [52]. Проте відмінність цього підходу полягає в тому, що автор спочатку пропонує проводити узагальнення у межах обраних груп показників, а потім уже узгоджувати оцінки окремих груп. Таким чином, автором зроблена спроба до побудови інтегральної оцінки інноваційного потенціалу шляхом визначення часткових оцінок його складових.

На нашу думку, побудова сконструйованої інтегральної оцінки інноваційного потенціалу об'єкта дослідження, виходячи із часткових оцінок його складових, є неприпустимою. Оскільки навіть за умов застосування корегуючого коефіцієнта такий інтегрований показник виключатиме вплив окремої складової на ефективність реалізації інноваційного потенціалу. Доцільним за таких умов є застосування поелементних оцінок за окремими складовими інноваційного потенціалу.

Такий підхід використовує у своїх розрахунках Гребенікова О.В. [16], яка оцінює інноваційний потенціал з позицій єдності і взаємодії структурних складових суб'єкта господарювання – матеріальної (М), фінансової (Ф) і інтелектуальної (І). У результаті модель інтегральної оцінки інноваційного потенціалу пропонується автором у наступному вигляді:

$$I_p = F(M, \Phi, I) \quad (1.1)$$

де M, Φ, I – вектори, які складаються з відповідних систем показників.

Показники, що входять у вектори моделі (1.1), оцінюються за допомогою методів факторного аналізу. Така оцінка, на нашу думку, має ряд переваг у порівнянні з попередніми, оскільки дозволяє автору виявити систему потенціалоутворюючих елементів і підтвердити коректність їх вибору. Однак, у якості недоліку визначеної методики є неповний набір складових інноваційного потенціалу.

Схожих поглядів дотримується й Новікова І.В. [53]. Проте запропонований нею підхід існує ключову відмінність від підходу Гребенікової О.В., оскільки передбачає розбиття всіх показників на дві складові: інноваційні ресурси, до яких відносить кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні, фінансово-економічні та каталізатори, які включають мотиваційний механізм, інноваційну культуру, організаційно-управлінські елементи. Ми погоджуємося з Новіковою І.В. у необхідності такого поділу. Однак, на нашу думку, під інноваційними ресурсами слід розуміти ті ресурси, які господарюючий суб'єкт узмозі спрямувати на здійснення інноваційної діяльності.

Проаналізовані вище методики, на наш погляд, не дозволяють одержати результати розрахунку з достатньо високою точністю, тому можуть бути рекомендовані до використання при проведенні початкових розрахунків. Крім того, вони можуть використовуватися в якості допоміжних методів, що дозволяють здійснювати певну перевірку результатів, одержаних іншими методами.

Окремої уваги при оцінці інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання заслугоує вибір показників, за якими здійснюється оцінка. Аналіз науково-методичної літератури із зазначеного питання дозволив нам визначити найбільш широкочислові системи таких показників, які згруповано в табл. 1.10.

Виходячи з наведеної в табл. 1.10 системи показників оцінки інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання, можна зробити висновок, що існують різні підходи до визначення ресурсної складової інноваційного потенціалу.

Таблиця 1.10. Порівняння підходів до визначення показників оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання

<i>Система показників за дослідженням Н.І. Ніронович [52]</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1) вартість основних виробничих фондів промислового призначення; 2) патентно-ліцензійна діяльність; 3) упровадження прогресивних технологічних процесів; 4) упровадження нових видів продукції; 5) обсяг наукомісткої продукції; 6) ефект від використання винаходів та раціоналізаторських пропозицій; 7) витрати підприємства на інноваційну діяльність; 8) рентабельність виробництва; 9) професійний рівень персоналу підприємства; 10) організаційна структура управління підприємством; 11) технічний рівень розробок; 12) рівень зносу основних виробничих фондів промислового призначення; 13) фінансовий стан підприємства.
<i>Система показників за дослідженням Л.І. Бслоусової [4]</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1) потенціал виробничих площ; 2) потенціал машин та устаткування; 3) потенціал оборотних коштів (витрати майбутніх періодів); 4) потенціал кваліфікації персоналу; 5) потенціал досвіду інноваційної діяльності; 6) потенціал прогресивних технологій; 7) потенціал прогресивних матеріальних ресурсів; 8) потенціал власних коштів для фінансування інновацій; 9) потенціал залучених коштів для інновацій; 10) потенціал позикових коштів для інновацій; 11) потенціал системного забезпечення; 12) потенціал прикладних програм; 13) потенціал роботи з базами даних; 14) потенціал зовнішнього зв'язку.

Система показників за дослідженням О.В. Рудики

- 1) частка винахідників і раціоналізаторів у загальній чисельності працюючих;
- 2) кількість поданих заявок на видачу охоронних документів;
- 3) кількість отриманих охоронних документів;
- 4) кількість використаних об'єктів промислової власності і раціоналізаторських пропозицій;
- 5) величина прибутку (доходу), отриманого від використовування винаходів і раціоналізаторських пропозицій;
- 6) обсяг витрат підприємства на НДДКР;
- 7) відношення об'єму інвестицій відповідно: в основний капітал, на технічне переоснащення і реконструкцію виробництва, у діючі об'єкти до вартості основних фондів;
- 8) обсяг витрат підприємства відповідно: на придбання прав на патенти, ліцензії і на об'єкти промислової власності; на підготовку виробництва для випуску нової продукції; на придбання нового устаткування; на придбання нових технологій.

Система показників за дослідженням Є.С. Галушко [12]

- 1) доля робітників підрозділів інноваційної сфери в загальній чисельності інженерно-технічних робітників підприємства;
- 2) доля робітників підрозділів інноваційної сфери, що мають наукові ступені;
- 3) коефіцієнти, що характеризують розподіл робітників інноваційної сфери за віком;
- 4) коефіцієнт стабільності кадрів;
- 5) коефіцієнт питомої ваги витрат підприємства на НДДКР;
- 6) індекс динаміки питомої ваги витрат підприємства на НДДКР;
- 7) коефіцієнти оснащеності підрозділів інноваційної сфери експериментальним устаткуванням та приладами;
- 8) коефіцієнти кількості накопичених інформаційних фондів;
- 9) коефіцієнт ступеня задоволення потреб персоналу підрозділів інноваційної сфери в необхідній їм для роботи науково-технічній інформації;

- 10) коефіцієнт застосування сітьового планування при реалізації інноваційного проекту;
- 11) коефіцієнт використання фонду матеріального заохочування за пропозиції, участь у розробці та впровадженні нововведень;
- 12) коефіцієнт використання бюджету розвитку підприємства;
- 13) індекс зростання продуктивності роботи працівників підприємства;
- 14) індекс зростання ефективності роботи підприємства;
- 15) індекс зростання прибутку за рахунок упровадження нововведень.

Однак, ми акцентуємо увагу на тому, що приведені в табл. 1.10 показники зорієнтовані, у першу чергу, на визначення поточного стану інноваційного потенціалу. Крім того, як нами вже неодноразово наголошувалося, слід, по-перше, виокремлювати інноваційні ресурси із загальної суми ресурсів, а по-друге, розмежовувати складові інноваційного потенціалу на окремі частини та здійснювати їх поелементну оцінку.

Авторський варіант бачення системи оцінки інноваційного потенціалу буде продемонстрований у другому розділі даного дисертаційного дослідження.

При оцінці інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання, на нашу думку, необхідно враховувати його оціночні рівні. Нажаль, жоден із перелічених вище методичних підходів не передбачає.

Ми вважаємо, що при оцінці інноваційного потенціалу необхідно виокремлювати фактичний його рівень та перспективний.

Фактичний рівень інноваційного потенціалу – це той обсяг інноваційних ресурсів та можливостей, що накопичений суб'єктом господарювання та використовується ним на момент оцінки. Зауважимо, що більшість методичних підходів спрямовані саме на оцінку цього рівня інноваційного потенціалу.

Перспективний рівень інноваційного потенціалу господарюючого суб'єкта включає не лише наявні на момент оцінки ресурси, але й перспективні, тобто ті, які в даний час за певних причин

не залучені до інноваційного процесу. Таким чином, перспективний рівень інноваційного потенціалу характеризує максимально можливий обсяг інноваційних ресурсів. Слід зазначити, що більшість дослідників нехтують оцінкою даного рівня інноваційного потенціалу.

Такий підхід до оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання обумовлює певну *специфіку його оцінки*. Виходячи з цього:

- при оцінці фактичного рівня інноваційного потенціалу слід застосовувати переважно статистичні (об'єктивні) підходи, які ґрунтуються на емпіричних даних;

- при оцінці перспективного рівня інноваційного потенціалу слід віддавати перевагу прогностичній оцінці, при цьому не нехтуючи й об'єктивною оцінкою.

Крім того, варто також відзначити, що *оцінку інноваційного потенціалу можна ранжувати за ступенем значущості*. Розглядаючи проблему оцінки інноваційного потенціалу з цієї позиції, доцільним є встановлення меж, які визначають можливості його коливання.

На нашу думку, *існує дві граничні межі, які визначають ємність інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання: нижня та верхня*.

Нижня межа розміру інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання визначається його фактичним рівнем.

Верхня межа розміру інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання визначається сполученням фактичного та перспективного рівня інноваційного потенціалу, відображає його максимально можливий рівень.

З вищезазначеного можна зробити висновок, що оцінка інноваційного потенціалу дає змогу визначити не лише його величину, але й дозволяє виявити як реальні, так і потенційні можливості суб'єкта підприємницької діяльності, що у свою чергу сприяє покращенню конкурентних позицій господарюючого суб'єкта, збільшенню його доходів, формуванню та удосконаленню ринкової інфраструктури.

Таким чином, проведений аналіз показав, що оцінка інноваційного

потенціалу суб'єкта господарювання є досить складним та багатогранним процесом. Зроблений нами висновок підтверджується як багатозначністю підходів до визначення критеріїв, так і особливостями здійснення такої оцінки.

Результати дослідження мають стати основою розробки системного підходу до розуміння сутності інноваційного потенціалу банку та побудови комплексної системи управління його розвитком з урахуванням специфіки банківської діяльності, що й буде зроблено у другому розділі дисертаційного дослідження. Крім того, проведений аналіз науково-методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання стане підґрунтям для розробки комплексної системи оцінки інноваційного потенціалу банку, яка також буде представлена у другому розділі даного дисертаційного дослідження.