

Розділ 3

Економіка підприємства та організація виробництва

УДК 339.137

В.М. Головатюк, В.П. Соловійов

Вимірювання інноваційного потенціалу в контексті формування стратегії розвитку підприємств

У роботі аналізуються сучасні підходи, що існують у науковій літературі щодо проблеми оцінювання та вимірювання інноваційного потенціалу як країни загалом, так і окремих регіонів зокрема. Запропоновано авторський підхід щодо вимірювання інноваційного потенціалу суб'єктів економічної діяльності, який базується на теорії, методології та практиці оцінювання науково-технічного потенціалу, напрацьованих Київською науковою школою наукознавства. Розглянуто проблему оцінки інноваційного потенціалу підприємств у контексті формування стратегій їхнього інноваційного розвитку.

Ключові слова: індекс, інновація, інноваційний потенціал, інноваційна політика, розвиток, стратегія.

Розглядаючи поняття «інноваційний потенціал» як основу для оцінки дієздатності країн, територіальних комплексів та окремих підприємств, ми доходимо висновку, що методологія визначення кількісної оцінки цього показника залишається недосконалою. В той же час слід зазначити, що достатній арсенал відповідних методологічних, теоретичних й емпіричних підходів, які можуть слугувати науковою основою для вимірювання інноваційного потенціалу, накопичено упродовж понад 40 років фахівцями Київської наукової школи наукознавства [1, 2, 3].

Так, Б.А. Маліцький [4, 5], вивчаючи інноваційний потенціал економічного розвитку у контексті проблемно-орієнтованої та індикативної оцінки науково-технічного потенціалу, включає до його змісту такі аспекти: наукові кадри, витрати на НДДКР, обсяг торгівлі ліцензіями, експорт ліцензій, отримані патенти за кордоном та в країні, витрати на освіту, рівень освіти робочої сили, кваліфікацію та професіоналізм робочої сили, експорт наукової продукції, продукування наукових знань, наукоємність ВВП, рівень життя населення.

Досліджуючи проблеми оцінки інноваційної діяльності (розробки Європейського інноваційного табло) у контексті євроінтеграційних процесів, тема інноваційного

Головатюк Василь Михайлович, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, м. Київ; Соловійов Вячеслав Павлович, доктор економічних наук, заступник директора Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, м. Київ.

потенціалу досить ґрунтовно вивчається І.Ю. Єгоровим [6, 7, 8, 9]. Як засвідчують його дослідження [10], процес формування системи індикаторів, що дозволяють відслідковувати основні аспекти розвитку інноваційного потенціалу для країн-учасниць Європейського Співтовариства, є досить складним та неоднозначним. Так, упродовж 2001-2006 років система показників, розроблена для цих країн, вже тричі змінювалася.

У 2001 році було прийнято за стандарт 18 індикаторів, які групувались у чотири змістовні групи:

- 1) перша група – стан кадрового потенціалу (п'ять індикаторів);
- 2) друга група – рівень фінансування НДДКР і патентна активність (чотири індикатори);
- 3) третя група – рівень інноваційної активності (насамперед у групі малих та середніх підприємств, три індикатори);
- 4) четверта група – рівень поширення сучасних технологій в економіці (шість індикаторів).

У 2003 році систему індикаторів для вимірювання інноваційного потенціалу країн-учасниць Європейського Співтовариства вже було змінено. Змінилися назви груп індикаторів, хоча їхнє число залишилось без змін. Зросло загальне число індикаторів з 18 до 27:

- 1) перша група – людські ресурси (п'ять індикаторів);
- 2) друга група – створення нових знань (шість індикаторів);
- 3) третя група – передача та застосування знань (шість індикаторів);
- 4) четверта група – фінансування інновацій та ринки інноваційної продукції (десять індикаторів).

Наприкінці 2005 року відбулися чергові зміни в системі індикаторів вимірювання інноваційного потенціалу країн-учасниць Європейського Співтовариства. На цей час затверджена система із 26 індикаторів, які групуються у п'ять груп:

- 1) «вхідні» індикатори – рушійні сили інновацій (п'ять індикаторів);
- 2) «вхідні» індикатори – створення нових знань (п'ять індикаторів);
- 3) «вхідні» індикатори – інновації та підприємництво (шість індикаторів);
- 4) «вихідні» індикатори – застосування (п'ять індикаторів);
- 5) «вихідні» індикатори – інтелектуальна власність (п'ять індикаторів).

Безумовно, що при такій динаміці змін у методології та методиках вимірювання інноваційного потенціалу системно здійснювати порівняльний аналіз інноваційного розвитку різних країн досить проблематично. Як зазначає І.Ю.Єгоров [11], реалії сучасного етапу науково-технічного розвитку такі, що сумніву піддаються самі принципи формування деяких показників Європейського інноваційного табло. Тому в країнах Європейського Співтовариства для оцінки інноваційної діяльності поряд з аналізом традиційних звітних показників використовуються також і результати національних інноваційних обстежень.

Дослідження В.А.Денисюка [12] засвідчують, що країни-учасниці Європейського Співтовариства застосовують системи індикаторів Європейського інноваційного табло для вимірювання інноваційного потенціалу не лише на рівні країн, але й на рівні окремих регіонів у межах країни. Для цього у 2002 році Європейське інноваційне табло було доповнено Регіональним інноваційним табло з незначним числом індикаторів. Проте з 2003 року Регіональне інноваційне табло теж почало трансформуватися у відповідності до особливостей трансформації міждержавної системи індикаторів (Європейського інноваційного табло) вимірювання інноваційного потенціалу.

У контексті Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку України О.С.Попович [13] досліджує рівень інноваційного потенціалу науково-технологічних розробок та реальних соціально-економічних умов сьогодення України (країни, регіону, підприємства), які необхідні для ефективного промислового використання інноваційних технологій, іншими словами, як міру готовності соціально-економічного середовища до реалізації науково-технічних розробок та технологій.

Українським центром економічних і політичних досліджень ім. О.Разумкова [14] інноваційний потенціал досліджується за такими аспектами:

- мережа наукових організацій;
- кадрове забезпечення;
- рівень освіти робочої сили;
- насиченість економіки науковими кадрами;
- матеріально-технічне забезпечення наукових організацій;
- фінансування наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності;
- кількість і структура наукових і науково-технічних робіт;
- патентування винаходів;
- рівень інноваційної активності промислових підприємств;
- динаміка виробництва інноваційної продукції;
- наявність платоспроможного попиту на інноваційну продукцію;
- частка інноваційної продукції у ВВП.

Досліджуючи сутність та зміст поняття «інноваційний потенціал», С.І. Кравченко та І.С. Кладченко [15] створюють підстави для можливого розгляду його як своєрідної характеристики економічної системи щодо її здатності трансформуватись від можливого стану у реальний, від старого у новий. Іншими словами, як здатність системи до змін, спрямованих на покращання та прогрес. Виходячи із своїх досліджень, автори вважають, що інноваційний потенціал можна трактувати як здатність системи трансформувати фактичний порядок речей у новий стан з метою задоволення існуючих чи виникаючих нових потреб (суб'єкта-інноватора, користувача, ринку тощо). При цьому фактично здійснюється перехід економічної системи від традиційного до нового її стану.

У структурі інноваційного потенціалу автори виокремлюють три його складові: ресурсну (матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські ресурси); результативну, яка несе в собі потенційні можливості виведення на новий рівень функціонування як інноваційного потенціалу, так і системи загалом; а також внутрішню, яка визначає здатність системи на засадах комерційної результативності залучати ресурси для ініціювання, створення та поширення різного роду новацій.

Взаємозв'язок та взаємозалежність ресурсного, результативного та внутрішнього аспектів інноваційного потенціалу, власне, і є передумовою його формування, функціонування та розвитку.

В.М. Гончаров та Є.В. Іванова [16] визначають інноваційний потенціал підприємства як органічне поєднання ресурсів, спроможностей та можливостей підприємства в інноваційній діяльності.

У методиці розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку, підготовлених Держкомстатом України [17], інноваційний потенціал регіонів пропонується вимірювати за допомогою показників, що «визначають кадровий науковий потенціал регіону, обсяги та ефективність наукової діяльності, ступінь

впровадження інновацій у промислове виробництво». До основних показників віднесено такі:

1) кількість докторів та кандидатів наук у розрахунку на 100000 осіб середньорічної чисельності наявного населення регіону;

2) загальний обсяг фінансування науково-технічних робіт, загальний обсяг науково-технічних робіт, виконаних власними силами, а також витрати на виконання наукових досліджень і розробок (собівартість), в розрахунку на одну особу з науковим ступенем, яка виконує науково-технічні розробки;

3) питома вага промислових підприємств регіону, що впроваджували інновації.

Б.К. Лісін та В.М. Фрідлянов [18], досліджуючи структуру інноваційного потенціалу та здійснюючи оцінку стану його найважливіших складових, визначають інноваційний потенціал підприємства, науково-технічної організації як сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних та інших можливостей для забезпечення прийняття й реалізації нововведень, тобто одержання інновацій.

На погляд авторів, інноваційний потенціал складається із чотирьох складових.

Перша. Заділ науково-технічних (технологічних) власних та придбаних розробок і винаходів. Причому тут також враховується можливість і спроможність підприємства або організації знайти й придбати права на використання необхідних їм розробок, а також замовити нові науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи з тематики, що їх цікавить.

Друга. Стан інфраструктурних можливостей самого підприємства, організації, що забезпечують проходження новацією всіх етапів інноваційного циклу, перетворення її у нововведення або інновацію.

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

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

М. Ковальов та О. Шашко [19, 20] виходять із того, що інноваційний потенціал має інтегруватися та базуватися на властивостях, які характеризують: 1) загальне інноваційне середовище; 2) кластерний інноваційний потенціал, що стимулює конкуренцію; 3) взаємозв'язки між різними елементами інноваційної сфери; 4) рівень інноваційної активності; 5) результативність інноваційної діяльності. Базуючись на цій точці зору, вони визначають інноваційний потенціал регіону як міру його готовності (можливості) виконати завдання, які забезпечують досягнення поставлених цілей в інноваційній сфері, тобто міру готовності до створення, освоєння та поширення різного роду нововведень, реалізації інновацій в економічні результати.

Для аналізу інноваційного потенціалу регіонів ці автори використовують розроблений ними інноваційний індекс, що об'єднує чотири групи показників.

Першу групу показників складають індекси, що характеризують стан, потужність та запас інноваційного (інтелектуального) капіталу (чисельність дослідників, підготовка наукових кадрів).

Другу групу складають індекси, що відтворюють внутрішню структуру національної інноваційної системи регіону, специфіку розташування і стан її елементів, які

характеризують кластерний інноваційний потенціал та потенціал організаційних засобів, комплекс матеріально-технічних і фінансових ресурсів, що стимулюють конкуренцію в регіоні (число організацій, що виконують дослідження та розробки, число навчальних закладів, витрати на дослідження та розробки тощо).

Третю групу показників складають індекси, що характеризують інноваційну діяльність в регіоні, ефективність функціонування інноваційної системи регіону стосовно використання ресурсів інвестиційного потенціалу (результативність досліджень та розробок). Вони відбивають зв'язки між різними елементами інноваційної сфери та характеризують спроможність цих елементів до взаємодії.

До четвертої групи включені індекси, які характеризують спрямованість тенденцій та динаміку змін найважливіших параметрів інноваційної системи регіону.

Цікавий досвід створення моделей інноваційного розвитку та формування інноваційного потенціалу країн Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) узагальнено дослідженнями Л.П.Кавуненко та Т.В.Гончарової [21]. Досліджуючи організаційно-управлінські аспекти моделей розвитку країн ОЧЕС у контексті формування загального інноваційного середовища, автори здійснюють це насамперед через визначення місця і ролі у цьому процесі наукових досліджень та розробок, внутрішнього та зовнішнього попиту на них, рівня державного й недержавного їх фінансування, зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування, наявності наукових кадрів, вузівської науки.

Крім зазначених факторів, до чинників інноваційного потенціалу країни, за їхніми дослідженнями, можна також віднести: на прикладі Греції - частку витрат на дослідження та розробки у ВВП; частку виробничого сектору (приватного та державного) у сукупних витратах на дослідження та розробки; наявність зв'язків між дослідженнями та розробками, здійснюваних в університетах та науково-дослідних інститутах, і підприємницьким сектором; рівень зайнятості у сфері досліджень та розробок; наявність зв'язків між університетськими дослідженнями та промисловими дослідженнями та розробками; на прикладі Туреччини – рівень державного сприяння розвитку фундаментальних досліджень як основи прикладних розробок, а також досліджень вузівського сектору та досліджень і розробок приватного сектору; рівень продуктивності науково-технічної сфери; чисельність персоналу, зайнятого у сфері досліджень та розробок у державному секторі економіки; рівень внутрішніх витрат на дослідження та розробки; наявність національної інформаційної інфраструктури для ХХІ століття та мережі телекомунікаційних послуг; наявність прикладних досліджень та розробок для створення гнучких автоматизованих технологій у переробній промисловості; наявність технологій високошвидкісних поїздів; наявність досліджень та розробок в авіаційній промисловості, генній інженерії та біотехнології для створення екологічно безпечних технологій, ефективного використання енергії, отримання поновлювальних джерел енергії та їхнього застосування для загальнонаціональних потреб.

Таким чином, розмаїття методологічних підходів, що існують в науковій літературі щодо проблеми оцінювання та вимірювання інноваційного потенціалу як країни загалом, так і окремих регіонів обумовили необхідність розроблення відповідного авторського підходу. Аналіз чинників, які різними дослідниками використовуються для оцінки інноваційного потенціалу, так чи інакше характеризує певною мірою науково-технічний потенціал країни. Тому у цілому будь-яке дослідження структури інноваційного потенціалу повинне базуватися на теорії, методології та практиці

оцінювання науково-технічного потенціалу, які напрацьованої перш за все Київською науковою школою наукознавства, й максимально використовувати наявну державну статистику [22].

Останніми роками з'явилися праці, в яких інноваційний потенціал розглядається з системних позицій у контексті державної інноваційної політики, розвитку інноваційної інфраструктури, трансферу технологій, інвестиційної привабливості інноваційного середовища, впливу науки і технологій на розвиток економіки [23]. У такому контексті важливою метою розроблення методології дослідження інноваційного потенціалу стає створення методичної основи формування стратегії інноваційного розвитку підприємств в умовах ринкової економіки.

Ухвалення рішення на предмет переходу компанії (підприємства) на «інноваційні рейки» вимагає, як правило, кількісної оцінки тих переваг, які компанія отримає, якщо таке рішення буде дійсно ухвалено. Такі оцінки не так просто зробити. Відповідні труднощі пов'язані з тим, що активне виробництво і використання інновацій пов'язане із здатністю компанії до нової поведінки на ринку. Здатність ця зв'язана в першу чергу з необхідністю мати формалізовану базу для ухвалення управлінських рішень, які могли б забезпечити мотивацію персоналу до ініціативної роботи у напрямі інноваційного розвитку і при цьому не були б втрачені стратегічні інтереси компанії.

На жаль, різні організації використовують різні підходи для вимірювання своєї інноваційної активності і лише небагато мають у своєму розпорядженні цілісну систему показників для оцінки переваги інноваційного шляху розвитку. Стратегічні інтереси сучасної компанії фактично можна віднести до двох видів: стратегія «грати, щоб виграти», і стратегія «грати, не програти» [24]. Вибір компанією тієї або іншої стратегії залежить від безлічі зовнішніх чинників

Для правильного вибору методу вимірювання рівня інноваційної діяльності компанії важливо визначитися з *інтервалом життєвого циклу* інновації. Це пов'язано з тим, що практично неможливо встановити без додаткових досліджень точний момент часу, коли почалося і коли завершилося оновлення продукції або технології, тобто апріорна дискретизація даного процесу є вельми умовною. Крім того, потребує ранжирування ступінь новизни оновлення. Зокрема, в допомозі "Oslo Manual" інновація продукції поділяється на два види: абсолютно *нові види продукції* і вдосконалена продукція. Те саме можна сказати і про інновацію процесів (технологій).

Інновації, що розглядаються як феномен соціально-економічних перетворень, розрізняються за рівнем радикальності дії на технологічне і соціальне середовище суспільства. У зв'язку з цим Фрімен і Перец розрізняють такі типи інновацій: *інкрементна інновація, радикальна інновація, нові технологічні системи, зміна техно-економічної парадигми*.

Інкрементна інновація — поступова, на основі традиційних повсякденних розробок зміна, що не призводить до катастрофічних ефектів, іноді проходить непомітно, нефіксовано, хоча і має істотне значення для зростання продуктивності виробництва.

Радикальна інновація — як правило, результат тривалих цілеспрямованих розробок на виробництві, в університеті, в державній лабораторії. Такий тип інновації не є «продовженням» змінюваної технології. Реалізація радикальних інновацій сприяє помітним змінам в мікро- або макроекономіці.

Нові технологічні системи — глибокі зміни в технології, що впливають на економіку, стимулюючи появу цілих секторів виробництва і споживання. Відповідні

зміни, як правило, базуються на поєднанні радикальної і інкрементної інновацій, супроводжуються організаційними і управлінськими інноваціями в декількох секторах.

Зміна техніко-економічної парадигми — зміни в технології такої глибини, що отримані ефекти роблять істотний вплив на економіку в цілому. Тут ми можемо говорити про технологічну революцію. Саме для вивчення цього типу інновацій введено свого часу поняття «довгих хвиль», або Кондратьєвських циклів. Втім, останні встановлюють домінують технологічного режиму після кризи структурної пристосованості, що викликає глибокі соціальні і інституціональні зміни, перебудову гілок економіки. Такі зміни, як правило, незворотні, є підсумком тривалих пошуків у відповідь на наближення до межі економічного зростання і часто виникають не як прямий наслідок нових наукових відкриттів, а на основі виявлення світоглядних помилок.

Для планування розширення сфери інноваційної діяльності конкретного підприємства останній тип інновацій практично не актуальний, оскільки інтервал життєвого циклу такої інновації, як правило, перевищує інтервал життєвого циклу самого підприємства (компанії, фірми). Найбільший вплив на успішність діяльності підприємства мають інкрементні і радикальні інновації.

Стратегія «грати, щоб виграти» (ГЦВ) активно використовує переважно радикальні інновації, сприяючи створенню продуктів, що змінюють ринок. Реалізація стратегії ГЦВ вимагає інвестиційних ресурсів, що забезпечують випередження своїх конкурентів шляхом зміни в технологіях на основі радикальної інновації або ж виснаження конкурентів інкрементними інноваціями, що повторюються. Як би там не було, інноваційна стратегія ГЦВ пов'язана з безперервним інвестуванням в технологічні та організаційні зміни. Хоча це і не є єдиним елементом успіху компаній, орієнтованих на стратегію ГЦВ.

Стратегія ГЦВ типова для фірм, що починають, працюють у сфері високих технологій. Найчастіше ці компанії фокусуються на виведенні на ринок єдиної нової технології або бізнес-моделі. Це практично все, що визначає їхнє майбутнє, тому частота провалів дрібних компаній, що вибирають цю стратегію, велика, що відображає високий ризик, який супроводжує цю стратегію. Цей ризик може виникати у результаті переоцінки прибутку, яку обіцяє нова технологія, або з недооцінки темпів розвитку ринку, з повільності або помилок керівників, що реалізують цю стратегію. Але все-таки ключовим чинником, що визначає частоту невдач компаній, які починають у сфері високих технологій, - це відсутність міцного і сильного інвестиційного портфеля таких компаній, які б забезпечили продавлювання хоча б однієї або двох інновацій на ринок. І це робить стратегію ГЦВ надзвичайно ризикованою.

Іноді менш ніж сприятливі зовнішні або внутрішні умови не дозволяють компанії застосовувати підхід ГЦВ. Наприклад, якщо зовнішнє конкурентне середовище надзвичайно напружене або неясне (наприклад, існує дуже багато сильних конкурентів або несприятливих чинників, великий рівень невизначеності через регулятивне середовище, що змінюється, або невизначеної економіки). У такому разі рекомендується застосовувати стратегію ГЦНП, оскільки можливі витрати і ризики реалізації стратегії ГЦВ за таких обставин, що швидше переважать вигоди.

Стратегія «грати, щоб не програти» (ГЦНП), у порівнянні зі стратегією ГЦВ, як правило, має в інноваційному портфелі більше інкрементних інновацій, прагне забезпечити компанії переваги завдяки швидким ходам, попередньому прорахуванню ризиків, випередженню конкурентів у прийнятті важливих рішень.

Вибираючи підхід ГЦНП, компанія повинна ретельно стежити за новими тенденціями у зовнішньому середовищі, вносити поліпшення у свої внутрішні можливості, намагатися виснажити конкурентів і шукати можливості для переходу на стратегію ГЦВ у відповідний момент.

Іноді ГЦНП може вивести компанію на передові позиції без переходу на стратегію ГЦВ. Компанії із стратегією ГЦНП часто зустрічаються у фрагментованих сферах, де зміни в технологіях і бізнес-моделях відбуваються відносно рідко. У цьому середовищі переможцями стають компанії, які послідовно перемагають конкурентів у здійсненні інкрементних поліпшень щодо технологій та бізнес-моделей. Ці лідери роблять стратегію ГЦНП нормою для всієї галузі. Такі ринки хороші для учасників марафонських забігів, де переможцем стає той, хто здатний постійно випускати оновлену продукцію, а не для спринтерів.

В умовах сучасного ринку важливого значення набули корпоративні інтереси учасників виробничого процесу, коли разом співпрацюють і ті, хто віддає перевагу стратегії ГЦВ, і ті, хто віддає перевагу стратегії ГЦНП. В тому випадку, коли інноваційні пропозиції не мають переконливих кількісних аргументів своєї ефективності, ці пропозиції, як правило, не сприймаються управлінською командою компанії серйозно. А з часом відсутність вимірюваних показників може взагалі поставити під загрозу наявність новаторських ініціатив.

У зв'язку із сказаним стає очевидною важливість такої методології оцінки переваг інноваційних підходів на різних етапах виробничого процесу, яка б дозволяла будувати розрахункові схеми впливу інноваційних проектів на рівень успішності бізнесу. Переконливими показниками тут можуть бути, наприклад, такі: зростання доходів компанії; задоволеність клієнтів; зростання потреб у нових продуктах; підвищення продуктивності праці; позитивна динаміка прибутку.

Методологія вимірювань у сфері інноваційної діяльності повинна забезпечувати:

- прогноз розвитку ринку потреб на порівняно довгострокову перспективу;
- реалізацію стратегічних інтересів компанії шляхом "вбудовування" інновацій у бізнес-процеси і налагодження відносин між тими, хто генерує нові ідеї, і управлінською командою;
- обґрунтований розподіл ресурсів між корпоративною системою управління ідеями та інноваційними ініціативами;
- мотивацію персоналу до ініціативної роботи.

Перш ніж формувати таку методологію, необхідно, звичайно, розібратися, якими повинні бути «базові» витрати на інновації.

У цілому можна запропонувати такі рекомендації щодо вибору стратегій.

1. При розробленні корпоративних показників інновацій слід обов'язково враховувати не тільки фінансові, але й якісні метрики. Динаміка змін якісних показників допоможе вчасно виявити проблеми в корпоративній системі управління ідеями і прийняти заходи, що попереджують кризу.

2. Слід регулярно аналізувати актуальність використовуваних метрик: компанія розвивається, і деякі показники можуть застаріти або зажадати інших алгоритмів розрахунку.

3. Не слід орієнтуватися лише на складні показники. Якщо система метрик стає єдиною у всій компанії (від ради директорів до лінійних підрозділів), це сприятиме максимальній залученості персоналу в інноваційні процеси.

4. Численні і всебічні показники не завжди дають кращі результати: восьми-десяти метрик буде цілком достатньо.

5. Слід включити в систему показників хоча б одну метрику, що характеризує зв'язок із клієнтами (наприклад, частку числа клієнтів, що вважають вашу компанію інноваційною).

6. Доцільно вважати метрики інновацій частиною внутрішньокорпоративної системи показників.

Але в решті-решт найдосконаліша система показників — це лише інструмент, за допомогою якого в компанії підтримується система управління ідеями, але саме сприйнятливність управлінської команди до інновацій є тією необхідною умовою, без якої інноваційний процес у компанії почати неможливо.

1. *Добров Г. М.* Наука о науке / Г. М. Добров. – [3-е изд., доп. и перераб.] ; отв. ред. Н.В. Новиков. – К. : Наук. думка, 1989. – 304 с.
2. *Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность.* – К. : Наук. Думка, 1988. – 347 с.
3. *Малицкий Б. А.* «Теоретико-методическое обоснование формирования качественно нового научного потенциала страны», рукопись докторской диссертации, К., 1988.
4. *Малицкий Б. А.* Інноваційні фактори економічного розвитку України / Б. А. Малицький // Проблеми науки. – 1999. – № 4. – С. 27–33.
5. *Малицький Б. А.* Прикладне наукознавство / Б. А. Малицький. – К. : Фенікс, 2007. – С. 176–183, 289, 297, 308.
6. *Інноваційний потенціал України та країн ЄС (порівняльний аналіз)* / [Карпов В. І., Саверченко О. О., Радзівєвська Л. Ф., Єгоров І. Ю.]. – К. : УкрІНТЕІ, НДІ статистики, 2002. – С. 17–38.
7. *Радзівєвська Л. Ф.* Проблеми побудови системи статистичних показників науково-технологічного та інноваційного розвитку / Л. Ф. Радзівєвська, І. Ю. Єгоров // Науково-технічна інформація. – 2004. – № 2. – С. 39–44.
8. *Єгоров І. Ю.* Наука и инновации в процессах социально-экономического развития / И. Ю. Егоров. – К. : ИВЦ Госкомстата Украины, 2006. – С. 113–153.
9. *Науково-технічна та інноваційна діяльність в Україні у контексті євроінтеграційних процесів* : монографія / [І. Ю. Єгоров, І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова, М. В. Пугачова]. – Наук.-техн. Комплекс стат. Дослідж. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2006. – 223 с.
10. *Науково-технічна та інноваційна діяльність в Україні у контексті євроінтеграційних процесів* : монографія / [І. Ю. Єгоров, І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова, М. В. Пугачова]. – Наук.-техн. Комплекс стат. Дослідж. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2006. – С. 69–120.
11. *Єгоров І. Ю.* Наука и инновации в процессах социально-экономического развития / И. Ю. Егоров. – К. : ИВЦ Госкомстата Украины, 2006. – С. 116.
12. *Денисюк В. А.* Щодо вдосконалення системи індикаторів для управління інноваційним розвитком / В. А. Денисюк // Економіст. – 2004. – № 6. – С. 55–59.
13. *Попович А. С.* К вопросу о сущности и структуре инновационного потенциала / А. С. Попович, Т. М. Червинская // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики : материалы Первого инновационного форума Содружества Независимых государств «Международное инновационное развитие и инновационное сотрудничество: состояние, проблемы и перспективы» и Одиннадцатой международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики». – Москва – Киев – Симферополь – Алушта. – С. 392–396.
14. *Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації (Аналітична доповідь Центру Разумкова)* // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 7. – С. 2–25.

Розділ 3 Економіка підприємства та організація виробництва

15. *Кравченко С. И.* Исследование сущности инновационного потенциала / С. И. Кравченко, И. С. Кладченко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2003. – Выпуск 68. – С. 88–96.
16. *Гончаров В. И.* Характеристика инновационного потенциала предприятия в контексте стратегического управления / В. И. Гончаров, Е. В. Иванова // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2004. – Выпуск 76. – С. 112–119.
17. *Наказ* Держкомстату України від 15 квітня 2003 року № 114 «Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку».
18. *Лисин Б. К.* Инновационный потенциал как фактор развития / Б. К. Лисин, В. Н. Фридлянов // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 25.
19. *Ковалев М.* Развитие инновационного потенциала регионов Республики Беларусь / М. Ковалев, А. Шашко // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2007. – № 3. – С. 13–33.
20. *Ковалев М.* Развитие инновационного потенциала регионов Республики Беларусь / М. Ковалев, А. Шашко // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2004. – № 38–39. – С. 24–32.
21. *Кавуненко Л. Ф.* Инновационные модели в странах – членах ОЧЭС (на примере Румынии, Болгарии, Греции и Турции) / Л. Ф. Кавуненко, Т. В. Гончарова // Наука та наукознавство. – 2003. – № 4, додаток. – С. 137–150.
22. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні* : стат. збірник – К. : Держкомстат України, 2006.
23. *Актуальні питання методології та практики науково-технічної політики* ; під ред. Б. А. Маліцького. – К. : УкрІНТЕІ, 2001. – С. 139–199.
24. *Давила Т.* Работающая инновация: Как управлять ею, измерять ее и извлекать из нее выгоду / Давила Т., Эпштейн М. Дж., Шелтон Р. ; [пер. с англ.] ; под научн. ред. Т. Ф. Козицкой – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320 с.

Отримано 10.09.2008 р.

В.М. Головатюк, В.П. Соловійов
Измерение инновационного потенциала в контексте
формирования стратегии развития предприятий

В работе анализируются современные подходы, которые существуют в современной научной литературе относительно проблем оценивания и измерения инновационного потенциала как страны в целом, так и отдельных регионов, в частности. Предложен авторский подход к измерению инновационного потенциала субъектов экономической деятельности, который базируется на теории, методологии и практике оценивания научно-технического потенциала, характерных для Киевской школы науковедения. Рассмотрена проблема оценки инновационного потенциала предприятий в контексте формирования их инновационных стратегий развития.

Ключевые слова: индекс, инновация, инновационный потенциал, инновационная политика, развитие, стратегия.