

5. Шилова О. Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління / О. Ю. Шилова, Є. С. Чермошенцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 220–227.
6. Колісник В. О. Перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні / В. О. Колісник, І. В. Тімар // Матеріали XIII міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Наукові дослідження у Східній Європі». Т. 1. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. – С. 117–120.
7. Гринько Т. В. Інноваційний розвиток як складова економічної безпеки сучасного підприємства / Т. В. Гринько, О. С. Максимчук // Сучасні трансформації організаційно-економічного механізму менеджменту та логістики суб'єктів підприємництва в системі економічної безпеки України: Колективна монографія / за заг. ред. Т. В. Гринько. – Дніпро: Біла К. О., 2017. – С. 247–271.

Зайцева А. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Інноваційний розвиток будь-якого підприємства, в тому числі можливість забезпечення його інноваційної активності [1–3], передбачає розробку відповідної методики оцінки інноваційної діяльності окремих суб'єктів господарювання.

Методика діагностики рівня інноваційного розвитку, а також потенціалу соціально-економічних систем, на наш погляд, повинна базуватися на принципах системного підходу та комплексності. Системний аналіз дозволяє забезпечити керівництво підприємства інформацією для інтеграції прийнятих рішень як в часі, що обумовлює безперервність рішень, так і в просторі, що передбачає узгодження різних рішень як різними напрямками (виробничий, фінансовий, маркетинговий тощо), так і за рівнями (стратегічний, тактичний, оперативний). Останнє забезпечується принципом комплексності. Комплексна оцінка результатів діяльності являє собою підсумок багатостороннього дослідження сукупності показників, що відображають більшість аспектів господарських процесів, і містить узагальнюючі висновки про результати діяльності системи, які відзначають якісні та кількісні відмінності досягнень даного об'єкта за певний період часу від бази порівняння.

Комплексна оцінка охоплює умови та результати господарської діяльності, її фінансові та нефінансові аспекти, інституційні чинники та умови. Сукупність основних складових оцінки рівня інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання можна представити таким чином (рис. 1).



Рис. 1. Сукупність складових оцінки інноваційного потенціалу підприємства

Виділені підсистеми дають можливість оцінити ресурсне забезпечення підприємства, взаємодію його ресурсів та їх вплив на ефективність інноваційної діяльності, тобто дозволяють провести обґрунтовану оцінку рівня інноваційного розвитку.

Таке виділення складових до оцінки інноваційного потенціалу підприємства дозволяє застосовувати різні методики діагностичного аналізу.

Необхідно відзначити, що при проведенні оцінки фінансової складової необхідно звернути увагу на фінансову стійкість підприємства, його платоспроможність, якість та стан нематеріальних активів, динаміку, структуру та використання джерел фінансування тощо.

При оцінці кадрової складової необхідно дослідити якісний склад працівників підприємства, їх склад в інтелектуальній сфері тощо.

Досліджуючи матеріально-технічну складову інноваційного потенціалу необхідно оцінити стан основних засобів підприємства, наявність прогресивного обладнання, матеріалів, лабораторного та офісного обладнання, наявність та характер застосування інноваційних та інформаційних технологій, комп'ютерних технологій тощо. Паралельно з дослідженням матеріально-технічної складової необхідно звернути їх вплив на інформаційну складову, оцінюючи застосування та розробку різних видів інформації в інноваційній діяльності, проектно-конструкторської документації тощо.

Щодо організаційно-управлінської складової, то необхідно відзначити, що при проведенні її оцінки необхідно дослідити організаційну структуру, сучасні форми організації та управління інноваційною діяльністю, організаційну культуру, а також особливості застосування різних управлінських технологій в межах дослідження.

Обов'язково доцільно дослідити маркетингову складову, зосереджуючи увагу на моніторингу конкурентоспроможності, характері застосування маркетингових заходів з просування інноваційної продукції, оцінці попиту на неї тощо.

В ході проведення дослідження інноваційної активності суб'єкта господарювання та його потенціалу насамперед необхідно звернути увагу на раціональність та обґрунтованість розподілу ресурсів між основними складовими. У подальшому доцільно проводити дослідження впливу основних техніко-економічних факторів на зміну структури інноваційного потенціалу в поточному періоді в порівнянні з попередніми, виділяючи внутрішньогосподарські резерви його зростання.

Безперечно, такий підхід до діагностики інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання не є універсальним і єдиним, але може бути застосований для обґрунтування напрямів його покращення.

Список використаних джерел:

1. Верба В. А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В. А. Верба, І. В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – №3. – С. 22–31.
2. Гречан А. П. Інноваційний потенціал підприємства та його основні складові / А. П. Гречан, Г. П. Петренко // Вісник КНУТД. – 2005. – №4 (24). – С. 19–23.
3. Кошевий М. М. Необхідність розвитку наукоємних виробництв промислового сектору національної економіки / М. М. Кошевий // Удосконалення механізму інноваційного розвитку суб'єктів національної економіки України: кол. моногр. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – С. 121–172.

Зайцева К. В., д. е. н. Гринько Т. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СТРАТЕГІЧНІ ЗМІНИ ЯК СКЛADOVA РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному світі важко уявити організацію, яка ніколи не стикалася зі змінами. Зміна виступає в ролі постійної складової динамічного середовища. Саме такі інформаційні імпульси зі сторони зовнішнього середовища змушують змінювати цілі, завдання та стратегію підприємства. А це в свою чергу, веде до значних змін внутрішньо-процесуальних структур установи. Від компетентного управління змінами залежить загальний успіх підприємства. Тому в нинішніх умовах треба розвиватися, щоб утримувати конкурентоспроможність. Ігноруючи необхідність впровадження змін та управління ними, організація ставить під загрозу ефективність своєї діяльності та знижує темпи розвитку [3].