

(модели и алгоритмы). М.: Финансы и статистика, 1983. – 240 с. **4. Коновалов, С. И.** Моделирование производственных процессов автомобильного транспорта : учеб. пособие / С. И. Коновалов, С. А. Максимов, В. В. Савин ; Владим. гос. ун-т. – Владимир : Изд-во Владим. гос ун-та, 2006. – 244 с. – ISBN 5-89368-668-3. **5. Войнов И. В., Пудовкина С. Г., Телегин А. И.** Моделирование экономических систем и процессов. Опыт построения ARIS-моделей: Монография. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392 с. **6.** Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. В кн. Очерки по физиологии функциональных систем. П. К. Анохин. М., «Медицина», 1975, 448 с., ил. с. 17 – 62. **7. Доценко С. І.** Декомпозиція змісту організаційних задач енергетичної діяльності підприємств // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, вип.117, т. 2 Технічні науки. «Проблеми енергозабезпечення та енергозбереження в АПК України» – Харків: 2011. с. 3-5. **8.** Теория систем и методы системного анализа в управлении и связи / В. Н. Волкова, В. А. Воронков, А. А. Денисов и др. – М.: Радио и связь, 1983. – 248 с.

*Надійшла до редколегії 27.03.2013.*

УДК 658.3

**Архітектоніка функціональної системи як елемент організації діяльності в загальній теорії підприємства/ С. І. Доценко // Вісник НТУ „ХПР”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПР”. - 2013. - №44(1017) - С. 41-48. Бібліогр.: 2 назв.**

Выполнен сопоставительный анализ архитектоники функциональной системы для живого организма и структуры системы диалогового управления предприятия. Предложено в качестве основы при разработке архитектоники организационной структуры предприятия использовать архитектонику функциональной системы по П. К. Анохину.

**Ключевые слова:** архитектоника, управление, структура, модель, система.

Performed a comparative analysis of the architectonics of the functional system of a living organism and the structure of the dialog management company. Suggested as a basis for the development of the architectonics of the organizational structure to use the functional architecture of the system Anokhin.

**Keywords:** architectonics, management, structure, model, system.

УДК 330.341.1:339.9

**А.Р. ДУНСЬКА**, канд. екон. наук, доц., НТУУ «КП», Київ

## **ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СВІТОВОГО РИНКУ**

В статті запропонована система індикаторів оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства з урахування необхідності розширення експортної орієнтації вітчизняних підприємств, включення їх в систему світової економіки. Автором сформовані конкретні набори кількісних та якісних вимірювачів по кожній складовій інноваційного потенціалу, що сприятиме оптимізації процесу оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал, промислове підприємство, розвиток, індикатор оцінки, світовий ринок

**Вступ.** Посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів в нашій країні обумовлює необхідність адекватної і виваженої оцінки можливості участі вітчизняних підприємств в формуванні світових товаропотоків.

© А.Р. Дунська, 2013

Зрозуміло, що забезпечити випереджальний розвиток економіки країни, а також посилити свої позиції в світовому економічному просторі можна лише за рахунок посилення конкурентоспроможності країни, основою якої має стати посилення інноваційної складової економічного розвитку. Країни, що сьогодні відносяться до технологічних лідерів, віддають перевагу створенню якомога більшої доданої вартості в кінцевих продуктах, що виробляються в національних економіках. Ресурсоємні, екологічно небезпечні виробництва виносяться за межі таких країн, оскільки на ресурсному потенціалі вже не можливо побудувати вагомі конкурентні переваги світового рівня. Створення високої доданої вартості можливо лише в умовах інноваційного оновлення економічної системи, саме інноваційні перетворення, які охоплюють прогресивні зміни технологічного, продуктового, організаційного, маркетингового характеру є потужним фундаментом економічного розвитку країни.

Тому на рівні окремого господарюючого суб'єкта дослідження мають бути спрямовані на визначення кількісних вимірників інноваційного потенціалу розвитку підприємства, які дозволять об'єктивно оцінити спроможність до інноваційного оновлення економічної системи мікрорівня та сформувані на основі проведеної оцінки відповідний інноваційний механізм розвитку підприємства, що сприятиме більш активному включенню українських підприємств в світовий ринок.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Передумовою для визначення індикаторів оцінки інноваційного потенціалу є структуризація інноваційного потенціалу підприємства, підходи до якої досліджувались в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Потужним теоретико-методичним підґрунтям для структуризації інноваційного потенціалу стали наукові праці присвячені сутності та складовим науково-технічного потенціалу. Тут слід відзначити роботи Л.С.Бляхмана, Г.М.Доброва, Ю.М.Канигіна, Л.А.Клименюка, П.А.Кульвеця та інших [1, 2, 3, 4].

Проблематика інноваційного потенціалу піднімалася в роботах таких сучасних вчених як І.А. Аренков, В.Н.Гунін, П.Н.Завлін, Л.А. Збаразська, С.Д.Ільєнкова, Н.І.Лапін, З.П.Румянцева, І.В. Федулова та деяких інших [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11].

*Серед основних елементів інноваційного потенціалу найчастіше виділяють матеріально-технічні, фінансово-організаційні та кадрові можливості, соціально психологічні фактори колективу [12].*

В роботах В.Н. Гуніна, З.П. Румянцевої пропонується блокова схема оцінки інноваційного потенціалу за структурними елементами організації. Вони виділяють продуктовий, функціональний, ресурсний, організаційний та блок управління. Така схема оцінки, коли кожний з блоків розбивається на певну кількість компонентів досить ґрунтовна, оскільки дає можливість охопити всі процеси в організації. Однак при розширеному аналізі процесів в організації ускладнюється кількісна оцінка потенціалу, що змушує в більшості випадків користуватися експертними оцінками.

Завлін П.Н., Казанцев А.К., Мінделі Л.Е. пропонують проводити аналіз інноваційного потенціалу за наступними напрямками: маркетинг, виробництво, НДДКР, фінанси, персонал, управління та організація, наявність та масштаби поза виробничої діяльності.

Бачимо, що незважаючи на достатню широту розгляду даного питання дослідники ще не дійшли однозначного висновку відносно структури інноваційного потенціалу та методів його оцінки. Крім того запропоновані методики не враховують актуальних

інтеграційних тенденцій щодо активного включення економіки України в світову економіку, які безумовно вимагають відповідних змін в структурі оцінки інноваційного потенціалу розвитку підприємства.

**Мета статті.** Отже, метою статті є формування системи індикаторів оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства з урахуванням тенденцій до розбудови експортоорієнтованої економіки, активізації інтеграції в світовий економічний простір.

**Результати досліджень.** Системно-структурні перетворення в світовій економіці на сучасному етапі її розвитку вимагають від підприємств спроможності гнучкого і швидкого реагування та адаптації до змін в міжнародному середовищі. З цією метою на рівні окремого суб'єкта господарювання необхідно сформувати інноваційний механізм розвитку, спрямований на конкретизацію процедур і процесів, що забезпечують інноваційний розвиток підприємства з урахуванням можливостей зовнішнього середовища за рахунок використання наявних ресурсів з метою досягнення цілей розвитку.

Ключовим моментом при формуванні інноваційного механізму розвитку підприємства і визначення напрямків його дії є розробка системи індикаторів, які дадуть можливість оцінити процес розвитку промислового підприємства.

Поглиблюючи дослідження попередників, пропонуємо систему індикаторів оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового експортоорієнтованого підприємства структурувати за наступними складовими:

1. Інноваційний рівень виробництва.
2. Фінансові ресурси підприємства.
3. Кадрова та організаційна складова інноваційного потенціалу.
4. Науково-дослідна складова.
5. Маркетингова складова.
6. Інформаційно-комунікативна складова.
7. Рівень експортного потенціалу.

Для здійснення оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства кожен складову необхідно деталізувати на окремі показники.

### **1. Інноваційний рівень виробництва.**

Дана складова інноваційного потенціалу показує потенційні можливості виробничої сфери підприємства. Оцінка інноваційного рівня виробництва дає можливість визначити необхідність техніко-технологічних нововведень та ступінь готовності виробництва до їх впровадження.

Для характеристики інноваційного рівня розвитку виробництва необхідно визначити:

- потреби організації в науково-технічних розробках;
- структуру витрат на інноваційну діяльність;
- структуру кадрового потенціалу інноваційної діяльності, що показує можливості забезпечення інноваційного розвитку внутрішніми силами;
- відповідність інноваційного потенціалу та інноваційних потреб організації;
- можливості організації в прискоренні інноваційного розвитку, можливості укріплення його положення на ринку.

Аналіз інноваційного рівня виробництва промислового підприємства доцільно структурувати за наступними елементами:

- продуктова підсистема – оцінка продукції підприємства та її виробництва;
- технічна підсистема – оцінка обладнання;
- ресурсна підсистема – оцінка сировина та матеріали;
- технологічна підсистема – оцінка технологій, що використовуються на підприємстві.

### **1.1. Продуктова підсистема.**

#### **1.1.1. Аналіз виробництва та реалізації продукції.**

Основним показником аналізу виробництва та реалізації є розрахунок ризику незатребуваної продукції. Розмір цього ризику виражається величиною втрат підприємства, якщо частина виробленої продукції залишається не реалізованою. Оцінка цього ризику в динаміці показує наскільки вдало вміє підприємство пристосовуватись до змін оточуючого середовища [13, с. 9].

Аналіз внутрішніх та зовнішніх причин виникнення цього ризику дає можливість виявити нові напрямки розвитку підприємства з метою запобігання цьому ризику.

Рівень швидкості реалізації також може бути сигналом для впровадження інновацій організаційно-управлінського характеру.

#### **1.1.2. Аналіз асортименту**

Зміст аналізу асортименту при оцінці інноваційного потенціалу підприємства полягає у визначенні стадій життєвого циклу основних видів продукції з метою вилучення із виробництва морально застарілих та економічно неефективних виробів та прийняття своєчасних заходів відносно впровадження нових та/або поліпшених видів продукції.

Необхідно визначити продукція якої стадії превалує в асортименті. Якщо це продукція, яка знаходиться на стадії зрілості, то це негативно впливає на оцінку інноваційного потенціалу, оскільки згодом від такої продукції необхідно буде позбавитися. Середню оцінку має підприємство, продукція якого знаходиться на стадії зародження, оскільки її просування вимагає ще додаткових фінансових коштів. Найбільш високу оцінку отримує підприємство, якщо переважна більшість його продукції знаходиться на стадії росту.

#### **1.1.3. Аналіз якості продукції**

Всеохоплюючий аналіз якості продукції по всім показникам, включаючи узагальнені, індивідуальні та непрямі, дуже трудомісткий процес.

Для промислових підприємств з великою номенклатурою продукції це задача важко виконувана. Тому для оцінки інноваційного рівня виробництва достатньо проаналізувати узагальнені показники, які характеризують якість всієї продукції, що виробляється, незалежно від її виду та призначення, а саме:

- питома вага нової продукції;
- питома вага сертифікованої продукції за стандартами ISO 9000;
- питома вага реклаमाцій або повернень продукції відносно загального обсягу виробництва.

Чим вища питома вага зазначених показників, тим вищу оцінку має інноваційний рівень виробництва.

#### **1.1.4. Аналіз конкурентоспроможності**

Аналіз конкурентоспроможності продукції на підприємстві повинен здійснюватися відділом розвитку спільно з відділом маркетингу, який надасть інформацію про ринок, конкурентів по даному продукту чи продуктивній групі та вимоги клієнтів, відділом головного інженера (виробничим відділом), який надасть інформацію про технічні та нормативні параметри, та представником відділу фінансів, який забезпечить інформацію про економічні параметри продукції.

Структурний аналіз конкурентоспроможності продукції по кожному параметру (загально прийнято виділяти технічні, естетичні, ергономічні, нормативні, екологічні параметри) дозволить визначити напрямок подальшого вдосконалення продукції, тобто напрям інновацій.

Показники конкурентоспроможності продукції показують перевищує чи поступається продукція, що виробляється підприємством, аналогічній продукції конкурентів.

Якщо продукція конкурентоспроможна, то це певною мірою свідчить про високий інноваційний рівень виробництва.

Якщо продукція не конкурентоспроможна, то це є сигналом для її зняття з виробництва.

Якщо на підприємстві відсутня можливість провести ґрунтовний аналіз конкурентоспроможності за існуючими методиками, при оцінці інноваційного потенціалу конкурентоспроможність продукції можна оцінити на основі висновку експертів.

### **1.2. Технічна підсистема: аналіз використання основних засобів.**

При оцінці інноваційного рівня виробництва необхідно проаналізувати обсяг, структуру та технічний стан основних виробничих фондів (ОВФ).

Для аналізу стану ОВФ доцільно використовувати наступні показники: коефіцієнт оновлення (характеризує частку нових фондів в загальній їх вартості на кінець року); строк оновлення основних фондів; коефіцієнт приросту; коефіцієнт вибуття; коефіцієнт зносу; коефіцієнт придатності.

Позитивна динаміка коефіцієнту оновлення та коефіцієнту приросту свідчить про позитивні зрушення в готовності підприємства для впровадження нових технологій або нових видів продукції.

Наступним кроком оцінки інноваційного рівня виробництва за цією складовою є перевірка плану по введенню нової техніки та визначення частки прогресивного обладнання. Чим більша частка прогресивного обладнання на підприємстві, тим вищу оцінку буде мати інноваційний рівень виробництва.

Оцінка вікового складу обладнання здійснюється на основі групування фондів за тривалістю їх експлуатації (до 5 років, 5-10, 10-20 та більше 20 років).

Для більш докладнішого дослідження інноваційного рівня виробництва варто розрахувати та відслідкувати динаміку показника фондоозброєності праці на підприємстві.

Для оцінки ефективності та інтенсивності використання ОВФ необхідно розрахувати показники фондорентабельності, фондівіддачі ОВФ, фондівіддачі активної частини ОВФ, фондоємність. Розрахунок цих показників дозволить виявити невикористані резерви підвищення рівня рентабельності ОВФ.

Крім оцінки ступеня використання активної частини, необхідно проаналізувати ступінь використання пасивної частини фондів як випуск продукції на 1 м<sup>2</sup> виробничої площі.

Якщо підприємство недостатньо використовує як активну, так і пасивну частини ОВФ, то необхідно більш детально вивчити використання технологічного обладнання (наявного, встановленого, того, що фактично використовується, того, що знаходиться в ремонті та резервного) з метою виявлення потенційних резервів росту виробництва продукції за рахунок збільшення кількості діючого обладнання, а також екстенсивного та інтенсивного його використання.

### **1.3. Ресурсна підсистема.**

#### **1.3.1. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами.**

Для проведення цього аналізу необхідно використати логістичну модель економічно обґрунтованого замовлення (або оптимального розміру замовлення), яка дозволить мінімізувати витрати на обслуговування запасів. Розрахунок логістичної моделі дасть змогу зробити висновок: в повній мірі забезпечено підприємство матеріальними ресурсами чи ні.

Оцінка матеріальних ресурсів передбачає також розрахунок питомих витрат сировини на одиницю продукції. Цей показник є критичним для оцінки інноваційного потенціалу, оскільки скоротити витрати сировини можна тільки лише за рахунок інноваційних заходів, таких як вдосконалення техніки та технології виробництва.

#### **1.3.2. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів.**

В рамках оцінки інноваційного рівня виробництва розраховують всі загальні показники, що характеризують ефективність використання ресурсів на підприємстві: матеріалоемність, енергоемність виробництва тощо.

Ще одним показником ефективності використання матеріальних ресурсів є матеріаловіддача. Підвищення рівня матеріаловіддачі позитивно характеризує роботу підприємства.

На основі результатів аналізу слід розробити тактичну та стратегічну політику в сфері ресурсозбереження, спрямовану на підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві [13, с. 89].

Зокрема, для промислових підприємств, технологічні процеси яких відзначаються високим рівнем енергоемності продукції, реалізація ефективної політики з ресурсозбереження може стати критичним фактором успіху в конкурентній боротьбі.

### **1.4. Технологічна підсистема.**

Методика аналізу технологічних факторів відрізняється в залежності від галузевої приналежності підприємства. Для оцінки інноваційного рівня підприємства варто зосередитись на аналізі таких загальних показників як:

- тривалість використання технологій основних видів продукції;
- кількість впроваджених нових технологій та їх питома вага в загальній кількості технологій, що використовуються на виробництві;
- кількість вдосконалених технологій та їх питома вага в загальній кількості технологій, що використовуються на виробництві.

Важливим аспектом оцінки інноваційного потенціалу підприємства є оцінка рівня використання інформаційних технологій. Поширення застосування інформаційних

технологій в операційній діяльності підприємства, підвищення рівня автоматизації виробничих процесів, впровадження автоматизованих систем управління виробничими та іншими процесами на підприємстві свідчить про високий рівень інноваційного потенціалу.

## **2. Фінансові ресурси підприємства.**

Для оцінки фінансових ресурсів підприємства існує велика кількість різноманітних методик.

Для точної та повної характеристики фінансового стану достатньо порівняно невеликої кількості фінансових коефіцієнтів. Важливо лише, щоб кожний з них відображав найбільш суттєві сторони фінансового стану. Тому вибір та обґрунтування вихідних показників фінансово-господарської діяльності повинні виходити з цілей дослідження [14, с. 53].

В рамках оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства з метою подальшого формування інноваційного механізму розвитку доцільно оцінити фінансовий стан підприємства в діапазоні “стабільний – не стабільний”. Для цього в якості сигнальних показників фінансового стану підприємства варто виокремити наступні: коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу; коефіцієнт ефективності інвестованого капіталу; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт обігу активів; коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості; обіг товарно-матеріальних запасів; коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості; коефіцієнт власності; коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт залученого капіталу; коефіцієнт покриття; коефіцієнт рентабельності продаж.

Окрім загально прийнятих фінансових показників при оцінці інноваційного потенціалу аналіз фінансового стану підприємства доцільно доповнити наступними показниками:

1. Коефіцієнт маневреності – показує, яка частина власного капіталу підприємства не закріплена в іммобілізованих активах.

Дослідження динаміки коефіцієнта маневреності може дати відповідь на питання, в якій мірі підприємство піддане небезпеці володіння основними фондами, що швидко старіють (чим вище цей коефіцієнт, тим цей ризик більше). Особливо це виявляється в умовах недовантаження і швидкого морального зносу основного капіталу [14, с. 62-63].

2. Коефіцієнт іммобілізації є орієнтиром при оцінці масштабів підприємницької діяльності (це виявляється у фондоемкості, наявності майна, у тому числі нерухомості). Динаміка цього коефіцієнта в певній мірі характеризує раціональність використання засобів, що є в розпорядженні підприємства.

Для аналізу фінансового стану підприємства доцільно використовувати таблиці, в яких поряд з динамікою зміни коефіцієнтів по роках наведені нормативні значення показників. В результаті порівняння розрахованих фінансових показників з нормативними значеннями можна зробити висновок стосовно якості фінансового положення підприємства.

## **3. Кадрова та організаційна складова інноваційного потенціалу.**

Структуруємо дану складову за двома напрямками оцінки: організація та кадри.

### **3.1. Організація.**

При оцінці організаційної складової в структурі інноваційного потенціалу ключовими фактором є аналіз інноваційної сприйнятливості підприємства, яка оцінюється як сукупність особистісно-психологічних характеристик персоналу; характеристик організаційної структури та характеристик зовнішнього оточення та міжорганізаційних зв'язків. Тобто інноваційна сприйнятливість організації являє собою певний інтегральний показник інноваційної сприйнятливості кадрів підприємства та інноваційної сприйнятливості організаційної структури.

Важливим напрямком аналізу організаційної складової інноваційного потенціалу є оцінка впровадження на підприємстві нових концепцій управління, таких як тотальне управління якістю, реінжиніринг бізнес-процесів тощо. Прагнення підприємства до оновлення не лише техніко-технологічної, а й управлінсько-організаційної складової свідчить про інноваційну сприйнятливість організації.

Ще одним параметром даної складової інноваційного потенціалу є рівень системи стимулювання інноваційної активності, оцінка якого передбачає визначення наявності на підприємстві системи стимулювання винахідницької та раціоналізаторської діяльності, генерування нововведень.

### **3.2. Кадри.**

Оцінка кадрової складової інноваційного потенціалу передбачає аналіз кількісних та якісних характеристик стану людських ресурсів на підприємстві. Для цього аналізується динаміка таких показників як загальна чисельність, чисельність АУП, ОВП, чисельність працівників з вищою освітою, кваліфікаційні характеристики персоналу, рівень професіоналізму тощо.

Для характеристики руху робочої сили розраховують динаміку коефіцієнту плинності кадрів та коефіцієнту постійності складу персоналу підприємства.

Далі розраховують продуктивність праці робітника, на яку впливають такі фактори, як техніка, технологія та організація виробництва; рівень автоматизації та механізації виробництва; рівень кваліфікації робітників; трудовий стаж та вік робітників; мотивація праці тощо.

Велике значення для оцінки ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві в умовах ринкової економіки має показник рентабельності персоналу [13, с. 46], тобто прибуток, що приносить один працівник підприємства.

## **4. Науково-дослідна складова.**

Аналіз науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт на підприємстві передбачає дослідження сфери техніко-технологічних рішень, спрямованих на розвиток та вдосконалення виробництва.

Аналіз сфери НДДКР передбачає оцінку наявності власних наукових досліджень, вивчення динаміки обсягів фінансування сфери НДДКР та їх частки, динаміки якісного та кількісного складу зайнятих в НДДКР, динаміки кількості розроблених та впроваджених нових продуктів та технологій.

Для ґрунтового аналізу сфери НДДКР на підприємстві використовують наступні показники: частка витрат на виконання інноваційної діяльності; частка витрат на придбання ліцензій, патентів, ноу-хау; витрати на інноваційну діяльність в розрахунку на одного штатного працівника; середня тривалість процесу розробки нового продукту (нової технології); середня тривалість процесу освоєння нового



продукту (нової технології); кількість виконаних розробок; кількість впроваджених інновацій; кількість діючих закуплених ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності; кількість використаних об'єктів промислової власності; кількість отриманих охоронних документів у патентних відомствах зарубіжних країн; кількість отриманих охоронних документів в Держпатенті.

### **5. Маркетингова складова.**

Аналіз маркетингової складової інноваційного потенціалу передбачає оцінку ресурсів, які забезпечують підприємству вигідну позицію на ринку та ефективну співпрацю з контрагентами, а саме база існуючих клієнтів підприємства і робота по поширенню цієї бази, канали збуту продукції, система просування продукції на ринку, імідж підприємства тощо.

Система маркетингу при оцінці інноваційного потенціалу носить інфраструктурний характер. При аналізі системи маркетингу на підприємстві варто визначити: підтримує вона всі вище визначені і описані складові інноваційного потенціалу чи ні, є сильною системою або слабкою. Визначити це можна на основі об'єктивних результатів діяльності, таких як доля ринку підприємства, на основі аналізу ринків збуту, ефективності проведених маркетингових заходів, якщо вони взагалі мали місце.

### **6. Інформаційно-комунікативна складова.**

В рамках оцінки даної складової інноваційного потенціалу необхідно зосередити увагу на рівні використання інформаційних технологій на підприємстві, сучасного програмного забезпечення, наявності внутрішньо організаційних мереж, інструментів розповсюдження інформації.

Варто, також, проаналізувати комунікаційні канали на підприємстві, адже відомо, що якість комунікаційних каналів сприяє більш швидкому руху інформації, а це, в свою чергу, може прискорити прийняття окремих рішень в середині підприємства. В даному випадку необхідно оцінити не власне існування комунікаційних каналів, інформаційних мереж на підприємстві, а якість їх використання, дослідити обсяг, якість та швидкість інформаційних потоків вертикального та горизонтального розповсюдження.

### **7. Рівень експортного потенціалу.**

Виокремлення даного напрямку оцінки в структурі інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства обумовлено необхідністю посилення експортної орієнтації української економіки. Для визначення рівня експортного потенціалу використовують такі показники як: питома вага експортної продукції в загальному обсязі виробництва, частка підприємства у світовому експорті; диверсифікація «експортного кошика» підприємства; зростання темпів експортування; рівень технології та кваліфікації кадрів в експортній сфері; рівень інноваційності експортної продукції; рівень доданої вартості експортної продукції підприємства, рівень реальної заробітної плати та ефект масштабу в експорті.

На основі виділених структурних складових інноваційного потенціалу та визначених показників в рамках кожної складової можна зробити висновок про поточний стан інноваційного потенціалу на підприємстві та оцінити напрямки його

розвитку. Досліджуючи зміни показників в рамках кожної складової потенціалу можна дійти висновку про розвиток підприємства на основі використання його інноваційного потенціалу.

Прогноз власних економічних можливостей організації передбачає виявлення наступних характеристик в майбутньому:

- ринкового потенціалу виробника, тобто його можливостей зберегти та розширити конкурентні позиції, отримувати стабільний дохід;
- фінансового положення та структури засобів на зберігання та укріплення виробничої бази і т.п.;
- фінансового розриву на основі зіставлення фактичного розміру прибутку від реалізації виробленої продукції з прогнозним розміром прибутку для досягнення якого і необхідно освоєння нових продуктів.

**Висновки.** Отже, проведене дослідження дозволило сформувати систему індикаторів інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства з урахуванням необхідності розширення експортної діяльності підприємств і різних напрямках. Оцінка експортних можливостей підприємства в контексті оцінки його інноваційного потенціалу дозволить визначити рівень конкурентоспроможності продукції підприємства на світовому ринку та визначити необхідність розвитку окремих напрямків розширення експортних операцій підприємства.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на формування концептуальних підходів до створення інноваційного механізму, що буде здатним забезпечити розвиток промислового підприємства за рахунок використання його інноваційних можливостей, резервів розвитку.

**Список літератури:** 1. Бляхман Л.С. Экономика научно-технического прогресса / Л.С. Бляхман. – М.: Высшая школа, 1979. – 272 с. 2. Добров Г.М. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность / Добров Г.М., Тонкаль В.Е., Савельев А.А и др. – К.: Наукова думка, 1987. – 347 с. 3. Каныгин Ю.М. Научно-технический потенциал (проблемы накопления и использования) / Ю.М. Каныгин. – Новосибирск: Наука, 1974. – 254 с. 4. Кульвец П.А. Проблемы экономической эффективности использования научно-технического потенциала / П.А. Кульвец. – Вильнюс: Минтис, 1978. – 192 с. 5. Аренков И.А. Инновационный потенциал фирмы: стратегия развития / Аренков И.А., Баум П.Ф., Томилов В.В. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2001. – 122 с. 6. Гунин В.Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров “Управление развитие организации”. Модуль 7 / В.Н. Гунин и др. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 272 с. 7. Инновационный менеджмент: Справ. пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э Миндели. – М, ЦИСН, 1998. – 568 с. 8. Збаразская Л.А. Проблемы формирования и использования инновационного потенциала в промышленности Украины / Л.А. Збаразская – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1994. – 62 с. 9. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 327 с. 10. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А Саломатина. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 669 с. 11. Федулова І. В. Обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств хліборобної галузі: [монографія] / І. В. Федулова ; Національний ун-т харчових технологій. - К. : НУХТ, 2009. - 512 с. 12. Краюхин Г.А., Шайбакова Л.Ф. Инновационные процессы: субъекты и мотивы их деятельности / Краюхин Г.А., Шайбакова Л.Ф. – СПб.: СПб. гос. Инж. – экон. акад, 1995. – 96 с. 13. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2001. – 288 с. 14. Кизим Н.А., Лю Ли. Оценка и финансовый анализ деятельности предприятия / Кизим Н.А., Лю Ли. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 92 с.

Надійшла до редколегії 12.04.2013.

**Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку/ А.Р. Дунська// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - №44(1017) - С. 48-58. Бібліогр.: 2 назв.**

В статті предложена система індикаторів оцінки інноваційного потенціала розвитку промислового підприємства з урахуванням необхідності розширення експортної орієнтації вітчизняних підприємств, включення їх в систему світової економіки. Автором сформовані конкретні набори кількісних і якісних індикаторів по кожній складовій інноваційного потенціала, що сприяє оптимізації процесу оцінки інноваційного потенціала підприємства.

**Ключевые слова:** інноваційний потенціал, промислове підприємство, розвиток, індикатор оцінки, світовий ринок.

In the article is proposed system of indicators of innovative potential of industrial enterprises with the need to expand the export orientation of domestic enterprises, their inclusion into world economy. The author was formed the specific sets of quantitative and qualitative meters for each component innovation potential that will optimize the evaluation of innovative capacity of enterprises.

**Keywords:** innovation potential, industrial enterprise, development, indicator of estimates, the global market.

**Л.Л. ФІЛІПОВА**, канд. пед. наук, доцент, Національний університет ДПС України, Ірпінь

## **ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ: ЗА І ПРОТИ**

У статті розглядаються переваги і недоліки електронної комерції у вітчизняному сегменті глобальної мережі Інтернет

**Ключові слова:** електронна комерція, Інтернет-технології, Інтернет-користувачі, переваги і недоліки електронної комерції

**Вступ.** Успіх у бізнесі в ХХІ ст. неможливий без масштабного застосування інформаційних технологій. Дуже часто рішення потрібно приймати в режимі реального часу. При цьому з кожним днем зростає роль швидкості обробки інформації та надійності інформаційних систем. Можливості інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) намагаються використовувати підприємницькі структури, які усвідомлюють, що їх виживання і успіх безпосередньо залежать від дій на випередження і вміння своєчасно адаптувати техніко-технологічні інновації до специфіки підприємництва в країні і за кордоном.

Відкритий, своєчасний, повний і безперешкодний доступ до комерційної інформації, а також отримання необхідних для успішного ведення бізнесу інших видів економічних ресурсів є важливою гарантією стабільності та конкурентоспроможності всього підприємницького сектора і конкретного суб'єкта.

З середини 90-х рр. у бізнесі особливого значення набуває електронна комерція. Постійно зростаюча сфера охоплення електронної комерції різномірних видів бізнесу