

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В ГАЛУЗІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Резюме. Досліджено суть категорії «інноваційний потенціал», його структурні компоненти, задачі оцінки та її значення для визначення напрямку і стратегії підприємств України, в тому числі і підприємств зв'язку.

The summary. Essence of category is explored «innovation potential», his structural components, tasks of estimation and its values for determination of direction and strategy of development of enterprises.

Ключові слова: інноваційний потенціал, структурні компоненти, інноваційні розробки в телекомунікації.

Вступ. Як показує світовий досвід, між розвитком науки і техніки, властивістю породжувати нововведення (нові матеріали, технології та зразки нової техніки) і можливістю їх впроваджувати у виробництво нема прямого зв'язку. Між ними є те, що прийнято називати інноваційною спроможністю - можливістю розповсюджувати в масштабах всієї економіки результати науково-дослідної діяльності. Ця структурна характеристика, яка показує, наскільки ефективно використовуються можливості, які пропонує наука. Якщо інноваційна спроможність низька, то навіть значні результати фундаментальних наукових досліджень, крупні відкриття і дослідження слабо використовуються суспільством.

Постановка проблеми. Інноваційний потенціал являє собою сукупність елементів, необхідних для вирішення певних виробничих проблем, і готовність суб'єкта господарювання до їх вирішення. У більшості джерел він характеризується як множина переваг, перспектив і змін, які можуть бути реалізовані для повного задоволення потреб у даній інновації в оптимальний термін. Це важливо для всіх підприємств України, а особливо гостро це питання для підприємств галузі зв'язку.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Одним з ключових понять інноваційної теорії є інноваційний потенціал, який розглядається як джерело розвитку в моделях економічного зростання. В економічній літературі виділяють науково-технічний, виробничий, трудовий, експортний, природно-ресурсний потенціал [1, с. 18]. У великому економічному словнику потенціал визначається як сукупність засобів і можливостей, які є в наявності в будь-якій області [2, с. 54].

Так поняття «потенціал» походить від латинського слова «potential», яке означає силу, потужність, спроможність, здатність, що існує в прихованому вигляді і може виявитись за певних умов. У спеціальному сенсі - це ступінь можливого прояву якої-небудь дії, будь-якої функції [4, с. 17]. Таким чином, без прив'язки до конкретної сфери, потенціал можна розглядати, як здатність матерії переходити від можливості, до реальності, від одного стану в інший (наприклад від старого до нового). При цьому потенціал - це міра єдності досягнутого, яка може бути використовуватись з певною метою, і можливого, тобто досяжного за певних умов.

Цілі статті. Визначити сутність категорії «інноваційний потенціал», і його значення для вибору напрямку інноваційного розвитку підприємств, обумовлення важливості впровадження інновацій в галузь зв'язку.

Виклад основного матеріалу. Останім часом поняття інноваційного потенціалу знаходить все більше розповсюдження, з'являються самостійні дослідження, які присвячені аналізу різних підходів до цієї дефініції.

Із існуючих підходів можна виділити наступні.

На основі аналізу внутрішнього середовища підприємства інноваційний потенціал визначають як міру готовності виконувати задачі, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної цілі, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту, програми інноваційного розвитку або впровадження інновацій [7, с. 36]. Такий погляд напрямку пов'язує інноваційний потенціал із інноваційними цілями і інноваційними стратегіями для забезпечення інноваційних перетворень на підприємстві. При цьому готовність при такому підході розуміється як достатність рівня розвитку потенціалу для забезпечення інноваційної діяльності.

На нашу думку в дане визначення крім готовності потрібно включити ще й здатність. Здатність визначає наявність і збалансованість структури компонентів потенціалу.

В роботі [8, с. 28] під інноваційним потенціалом розуміють систему факторів і умов, які необхідні для здійснення інноваційного процесу. За основу оцінки стану інноваційного потенціалу приймають можливість, якими володіє підприємство для власної інноваційної діяльності.

В деяких роботах він розглядається як науково-технічний потенціал [9, с. 126; 10, с. 42] науково-інноваційний потенціал [11, с. 24], науковий потенціал [12, с. 42]. Таким чином окремі автори концентрують свої зусилля на дослідженні окремих аспектів інноваційного потенціалу. Такі специфічні визначення слабо співвідносяться між собою і часто повторюють один одного. Такий підхід нам здається необґрунтованим і потребує корегування з урахуванням специфіки і особливостей розвитку інноваційних процесів.

Під інноваційним потенціалом підприємства в сучасних умовах розуміють [13, с.14] його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність, які проявляються у ефективному забезпеченні нових і майбутніх технологій.

Під класичним визначенням внутрішнього потенціалу розуміють сукупність показників або факторів, які характеризують його силу, джерела, можливості, кошти, запаси, здатності, ресурси, які можуть бути використані в економічній діяльності господарського суб'єкта [14, с. 27]. В такому контексті основу потенціалу будь-якого суб'єкта визначає сукупність всіх доступних для нього економічних ресурсів (земля, праця, капітал, здатність до підприємництва). Крім того внутрішній потенціал розглядається як можливість господарського суб'єкта, які визначаються рівнем розвитку таких його функцій, як виробництво, маркетинг, дослідження та розробки, матеріально-технічне забезпечення, а також стратегії, що використовуються в конкурентній боротьбі. Однак розгляд інноваційного потенціалу з точки зору забезпеченості ресурсами на підприємстві не є повним, оскільки в різних умовах господарчі ресурси можуть використовуватись по-різному, і вони не виступають гарантією однакових економічних результатів. Використання ресурсного підходу має і позитивні сторони, оскільки, він дозволяє дати оцінку поточної ситуації розвитку інноваційних процесів. Також за умов взаємного розглядання основних ресурсних складових інноваційного потенціалу з їх граничними значеннями і цільовими орієнтирами можна виявити можливості реалізації інноваційних процесів на перспективу.

Деталізований перелік ресурсів, які складають внутрішній потенціал господарського суб'єкта, включає: сировина, матеріали, паливо, енергія; технічні ресурси (обладнання, інвентар); технологічні ресурси (технологічні методи, конкурентоздатні ідеї, наукові завдання); кадрові ресурси (кваліфікований і демографічний склад працівників, їх здатності щодо досягнення цілей господарського суб'єкта); просторові ресурси (виробничі приміщення, територія, комунікації); ресурси організаційної системи управління (характер і гнучкість системи управління, швидкість проходження управлінських впливів); інформаційні ресурси (характер ділової інформації, що є в наявності, можливість її розширення, підвищення достовірності); фінансові ресурси (стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній).

Деякі автори розглядають інноваційний потенціал у вузькому і широкому змісті [14, с.31]. У вузькому розумінні – це сукупність засобів і можливостей, що є в наявності на підприємстві для використання нововведень у фінансовій, управлінській і комерційній діяльності у відповідності з базовими цілями його розвитку. В широкому розумінні – це відношення, які виникають на макрорівні між робітниками в зв'язку з прагненням досягнути базові цілі підприємства, які покладено в основу його стратегічного розвитку, за умов наявності інноваційних можливостей, які створюються за рахунок інших компонентів потенціалу.

Таким чином, не зважаючи на різницю в підходах, більшість авторів признають, що інноваційний потенціал є основою формування промислової політики, а реалізація інноваційного потенціалу забезпечує інноваційний розвиток підприємства.

Інноваційний потенціал розглядається комплексно і враховує, як наявність ресурсів так і якість їх використання для досягнення визначеної цілі, що дозволить найбільш точно визначити направлення його оцінки.

До основних задач оцінки інноваційного потенціалу підприємства можна віднести: оцінку поточного стану показників і інфраструктури, які забезпечують інноваційний розвиток

підприємств; формування рекомендацій щодо першочергових заходів зі створення відповідного рівня інноваційного потенціалу підприємств; стратегічні напрямки найбільш ефективного використання інноваційного потенціалу для забезпечення інноваційної цілі підприємства.

Основними формами існування потенціалу, що обумовлюють реалії і перспективи його використання в [12с.41] приймаються наявний (використовуваний) і прихований (невживаний) потенціал.

Суть будь-якого об'єкту достатньо повно розкривається за допомогою виявлення його структури. Структурно інноваційний потенціал може бути розглянутий з точки зору ресурсної, результативної і структурних компонентів.

Ресурсна компонента характеризує можливості окремих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності на підприємстві. Вона виступає свого роду «плацдармом» для його формування. Включає наступні основні компоненти, що мають різне функціональне призначення: матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські та інші види ресурсів. Так матеріально-технічні ресурси, будучи «речовинною основою, визначають техніко-технологічну базу потенціалу, яка надалі впливатиме на масштаби і темпи інноваційної діяльності»[14с.21]. У свою чергу самі вони формуються в галузях, що виготовляють засоби виробництва. Наступна компоненту ресурсної складової – інформаційний ресурс (бази знань, моделі, алгоритми, програми, проекти і т.д.), який подібно до ферменту переводить матеріальні чинники з латентного стану в активний. Даний вид ресурсів, на відміну від інших, практично невичерпний. З розвитком суспільства й активізацією використання знань, запаси інформаційного ресурсу не зменшуються, а, навпаки, збільшуються. При цьому цей вид ресурсів не є самостійним і сам по собі має лише потенційне значення; тільки об'єднавшись з іншими ресурсами – досвідом, працею, кваліфікацією, технікою, технологією, енергією, сировиною, він з'являється в «кінетиці» як рушійна сила інноваційного потенціалу [10, с. 25]. Фінансові ресурси також входять до складу ресурсної складової інноваційного потенціалу як органічна єдність наявних ресурсів і невикористаних можливостей їх альтернативного вкладення. Таким чином, вони характеризуються тією сукупністю джерел і запасів фінансових можливостей, які є в наявності і можуть бути використані для реалізації конкретних цілей і завдань. При цьому об'єм фінансових ресурсів відображає фінансову потужність, здатність системи брати участь в створенні матеріальних благ і наданні послуг. Проте, крім функції забезпечення фінансові ресурси виконують і страхову функцію, безпосереднім чином дублюючи, а також вимірюючи в грошових одиницях матеріально-технічні, інформаційні, людські та інші ресурси, що входять до складу інноваційного потенціалу [11, с.12.]. Таким чином значення цього ресурсу неоднозначно. З одного боку через свою обмеженість він вимушує шукати найбільш економічний варіант, виходячи з того, що є, інтенсифікувати використання наявних чинників, тобто приводить в рух всю систему. З іншого- його лімітований характер може загальмувати або погасити формування та реалізацію самого інноваційного потенціалу. Проте, одне залишається безперечним - цей вид ресурсів безпосереднім чином (якісно і кількісно) впливає на інноваційний потенціал. Наступною компонентою ресурсною складовою інноваційного потенціалу є людський ресурс, який не просто виконує функцію забезпечення (як всі попередні), а виступає головною креативною силою, оскільки все народжується в головах людей. Слід зазначити, що вказана компонента – це не власне живі люди і не знання самі по собі. Це сукупність проінвестованих суспільно доцільних виробничих і загальнолюдських навичок, знань, здібностей, якими володіє людина, які йому належать, які неможливо відокремити від нього і практично використовуються в повсякденному житті..

Результативна компонента відображає результат реалізації використання ресурсних можливостей. Вона виступає віддзеркаленням кінцевого результату реалізації наявних можливостей (у вигляді нового продукту одержаного під час здійснення інноваційного процесу). Таким чином, вона - свого роду цільова характеристика інноваційного потенціалу. Важливість цієї складової і доцільність відособленого виділення підтверджується тим, що її збільшення, у свою чергу, сприяє розвитку решти складових (наприклад, ресурсної). Результативна складова виступає результатом кількісної та якісної зміни і несе в собі потенційні можливості перенесення суб'єкта на новий рівень функціонування, як інноваційного потенціалу, так і системи в цілому.

Наявність і масштаби розвитку різних сфер інноваційної діяльності визначають як поточну міру готовності, так і майбутню ступінь ефективності освоєння підприємством нових технологій. Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір стратегії інноваційного розвитку підприємства. Інноваційний розвиток включає не тільки потенційні можливості системи, але й ступінь впровадження нових технологій в новий оборот. Основне призначення інноваційного розвитку полягає в тому, щоб сприяти економічному зростанню підприємства на основі розробки і реалізації нових або покращуючи технологій [12, с. 24].

В сучасних галузях зв'язку можна простежити, як формується, використовується і, вже на заключному етапі, формується «новий продукт» інноваційного потенціалу. Приведемо конкретний приклад. В 2003-2004 році компанія ЗАО «Дорис» (оператор телекомунікаційних послуг в Донецькій і Луганській областях) опинилася в складному становищі у зв'язку з різким зниженням тарифів на послуги Інтернету та проблематичності організації широкополосного доступу. Для вирішення виниклих проблем була організована група з аналітиків і спеціалістів в області радіосистем, які розробили бізнес-проект з використання технології широкополосного доступу *preWiMAX MMDS* і впровадження послуг «triple play». Занявши ще не освоєну на той період нішу послуг для підприємств і клієнтів, компанія за пів року досягла знаних конкурентних переваг і значно покращила свої позиції на ринку. Ми бачимо як один із важливих інноваційних компонентів - людський був успішно застосований. Взагалі науковий інноваційний потенціал в процесі функціонування та розвитку українських телекомунікацій є доволі обмежений і явно недостатнім з огляду на наявність значних проблем технічного, трудового й фінансового забезпечення сфери телекомунікацій. Сталося це передусім через недооцінку ролі галузевої науки у процесах функціонування та розвитку вітчизняних телекомунікацій, а також надмірний і некритичний імпорт із розвинених країн технічних засобів і організаційних рішень. У результаті спостерігається глибокий занепад галузевої науки у сфері телекомунікацій. Замість підтримання належного фінансування галузевої науки на рівні хоча б 1-1,5% від суми доходів сфери телекомунікацій, його було знижено до 0,01%. Унаслідок недостатньої наукової підтримки маємо низку нерозв'язаних проблем у функціонуванні й розвитку телекомунікацій, починаючи із застарілої та явно недостатньої нормативної бази, і закінчуючи очевидними структурними прекосами у функціонуванні й розвитку сфери телекомунікацій [2].

Підбиваючи підсумки наведеного використання одного із факторів інноваційного потенціалу, можна стверджувати, що існують суттєві взаємопов'язані проблеми в ресурсному забезпеченні телекомунікаційної сфери. Для їх розв'язання або суттєвого пом'якшення потрібні особливі, специфічно українські підходи, які б системно враховували всі особливості історії та специфіку умов розвитку українських телекомунікацій у сучасному інформаційно-орієнтованому світі.

Висновки. Виходячи із наведеного укрупнено сукупність показників, що визначають інноваційний потенціал, можна поділити на:

- показники, які характеризують окремі сторони виробництва, і показники, які дозволяють виразити його рівень в цілому (обидві групи показників можуть використовуватись на різних рівнях- від робочого місця до галузі);
- вхідні (кількість і якість ресурсів) і вихідні (результативні показники діяльності виробництва);
- якісні (визначають ступінь впевненості суб'єкта оцінки про якість показника) і кількісні показники (обчислюються чисельно за допомогою вимірювань або обчислень);
- показники прямого (безпосередньо впливають на результат інноваційної діяльності) і непрямого впливу (опосередкований вплив через низку інших показників) на інноваційний потенціал.

На нашу думку, потрібно розглядати інноваційний потенціал як комплекс інтегровану категорію, яка поєднує в собі внутрішній потенціал підприємства і його інноваційну активність. Інноваційну активність потрібно розглядати, як категорію, яка характеризує інтенсивність дій щодо проведення на підприємстві інноваційної діяльності. Виробничий потенціал виражає готовність організації виконувати задачі, які забезпечують досягнення поставленої цілі. А інноваційний потенціал- міру готовності до реалізації інноваційного проекту або програми

інноваційних перетворювань і впровадження інновацій. В табл.1 показані основні концептуальні елементи, які виражають сутність інноваційного потенціалу.

Таблиця 1

Концептуальні елементи інноваційного потенціалу

Інноваційний потенціал				
Властивості	Структура		Показники	Задачі оцінки
	Виробничий потенціал	Інноваційна активність		
- готовність досягнути поставленої мети; - здатність забезпечити реалізацію інновацій; - відповідність особливостям інноваційного процесу;	- сировина, матеріали, паливо, енергія; - технічні ресурси; - технологічні ресурси; - кадрові ресурси; - просторові ресурси; - ресурси інноваційної системи управління;	- рівень мобілізації виробничого потенціалу; - якість і швидкість прийняття рішень щодо інвестиційної діяльності; - рівень обґрунтованості інноваційної стратегії;	- показники, які характеризують окремі сторони виробництва, і показники, які дозволяють виразити його рівень в цілому; - вхідні і вихідні; ресурсні, результативні і структурні показники	- вибір найбільш ефективної цілі і стратегії інноваційного ринку; - вибір напрямку найбільш ефективної інноваційної діяльності;

Використана література

1. Популярная экономическая энциклопедия./ Под общ ред. А.Д.Некипелова. - М.: Большая Российская энциклопедия, 2001. – 975 с.
2. Большой экономический словарь/Под ред. А.Н.Андрулияна. 2-е изд., доп. и перераб. - М.: Ин-т новой экономики, 1997. – 864 с.
3. Большая Советская Энциклопедия. (в 30 томах); т. 20/ Гл.ред. А.М. Прохоров. Изд.3-е. - М.: Советская энциклопедия, 1975. – 608 с.
4. Словарь русского языка: В 4 т./РАН; т. 3. Ин-т лингвист исследований; Гл.ред. А.П.Евгеньева.-4-е изд., стереотип.- М.:Рус.язык: полиграф ресурсы.:П-Р. - 1999. – 749 с.
5. Толковый словарь русского языка/ Сост. В.В. Виноградов и др.; под ред.Ушакова Д.Н.; т. 3 - М.: Русские словари: П-Ряшка.- 1994. –714 с.
6. Гунин В.Г. и др. Упрвление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление и развитие организаций». Модуль 7. - М.: НЕФРА-М, 1999. – 328 с.
7. Николоев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - №5. - С. 57-63.
8. Гончаров В.В. Важнейшие критерии результативности управления. - М.: МНИИПУ, 1998. – 304 с.
9. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України //Економіст. – 1999. - №10. - С. 26-32.
10. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб.Пособие/ Под.ред.П.Н.Завлина и др. - М.:ОАО НПО «Издательство экономика». - 2000. – 475 с.
11. Трифилова А.А.Анализ инновационного потенциала предприятия/ Инновации.- 2003. - №6. - С. 67-72.
12. Федулова І. Теоретичне обґрунтування сутності інноваційного потенціалу.// Галицький економічний вісник . 2007. - №4. - С. 43-47.
13. Васюхин О.В.Управление инновационной деятельностью предприятия в условиях диверсификации бизнеса// Инновации. - 2004. - №3. - С. 73-76.
14. Титова В.А.,МакаренкоО.В. Бечмаринг как инструмент формирования инновационного потенциала предприятия// Инновации. – 2004. - №7. - С. 102-107.