

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ДОСТАТНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗВ'ЯЗКУ

Дем'янчук М.А.

В статті сформовано науково-методичний підхід до діагностики достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств зв'язку. В рамках цього підходу та на підставі груп факторів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств зв'язку розроблено методичку оцінки достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств зв'язку. Запропоновано шкалу інтегральної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства зв'язку.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. В умовах нестабільного ринкового середовища та економічного й адміністративного реформування України на основі стратегії інноваційного розвитку, яке характеризується значними змінами пріоритетів і умов проведення інноваційної діяльності, важливою ознакою інноваційного розвитку є здатність підприємства адаптуватись до змін, які відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі. У цих умовах одним із важливих завдань збереження існуючого стану та розвитку економіки є рівень інноваційності підприємств різних сфер діяльності та, насамперед, підприємств галузі зв'язку, які є матеріальною базою інформаційного суспільства. Рівень готовності підприємства зв'язку до впровадження інноваційно-інвестиційних проектів визначає потенціал підприємства. Тому важливою проблемою є визначення можливостей підприємства зв'язку та його здатність адаптуватись до змін, для чого є необхідним проведення діагностики рівня достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств зв'язку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з даної проблеми. У сучасній економічній літературі поширені поняття виробничого, інвестиційного та інноваційного потенціалу. Дослідженням інноваційного та інвестиційного потенціалу, а також їх визначення присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених. А саме, задачам розробки теоретичних основ діагностики достатності інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку, теоретичного обґрунтування методології формування стратегії інноваційного розвитку підприємства поштового

зв'язку присвячені праці Князевої О.А. [1]. Деякі аспекти формування та розвитку інвестиційного потенціалу підприємства розглянуті у працях Литюги Ю.В. [2].

Постановка завдання. Однак все ще не вирішеними залишаються питання формування науково-методичного підходу до діагностики достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств зв'язку та методики його оцінки. Тому метою даної статті є усунення зазначених недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На даний час в економічній літературі існують різні підходи до визначення інноваційного та інвестиційного потенціалу. Однак вони не враховують специфічні особливості сфери надання послуг зв'язку. Найбільш наближеним до сфери телекомунікацій є науково-методичний підхід до діагностики достатності інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку, який розроблено Князевою О.А. у [1, с. 22]. Оскільки послуги поштового зв'язку значно відрізняються від інфокомунікаційних послуг, такий підхід не може бути використаний цими підприємствами зв'язку. Тому вище зазначений підхід є науковим підґрунтям формування науково-методичного підходу до діагностики достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств зв'язку (рис. 1). Наведений науково-методичний підхід до діагностики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств сфери телекомунікацій необхідно розглядати таким чином:

1. На першому етапі відбувається виділення ресурсних складових інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства зв'язку, які найбільш повно характеризують сфери його діяльності та які формують даний потенціал. У [3, с. 25-27] було виділено групи факторів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств зв'язку, тому, на думку автора, слід їх використати як складові інноваційно-інвестиційного потенціалу. Однак, до цих груп слід додати ще одну – науково-дослідну. Ця група факторів характеризує наявність результатів науково-дослідних робіт для генерації інноваційних ідей та їх реалізації підприємствами зв'язку.

2. На другому етапі відбувається встановлення сукупності показників, які найбільш точно та якісно характеризують зміст кожної ресурсної складової інноваційно-інвестиційного потенціалу. Ці показники повинні враховувати специфічні особливості сфери надання послуг зв'язку. Далі в статті більш детально розглянута ця сукупність показників, яка формує методику розрахунку оцінки достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства зв'язку.

3. На третьому етапі відбувається пошук джерела інформації для визначення числових значень показників складових інноваційно-інвестиційного потенціалу. Джерелом інформації можуть бути: фінансова звітність підприємства, річні звіти підприємства, статистичні дані

Державного комітету статистики України та інші документи.

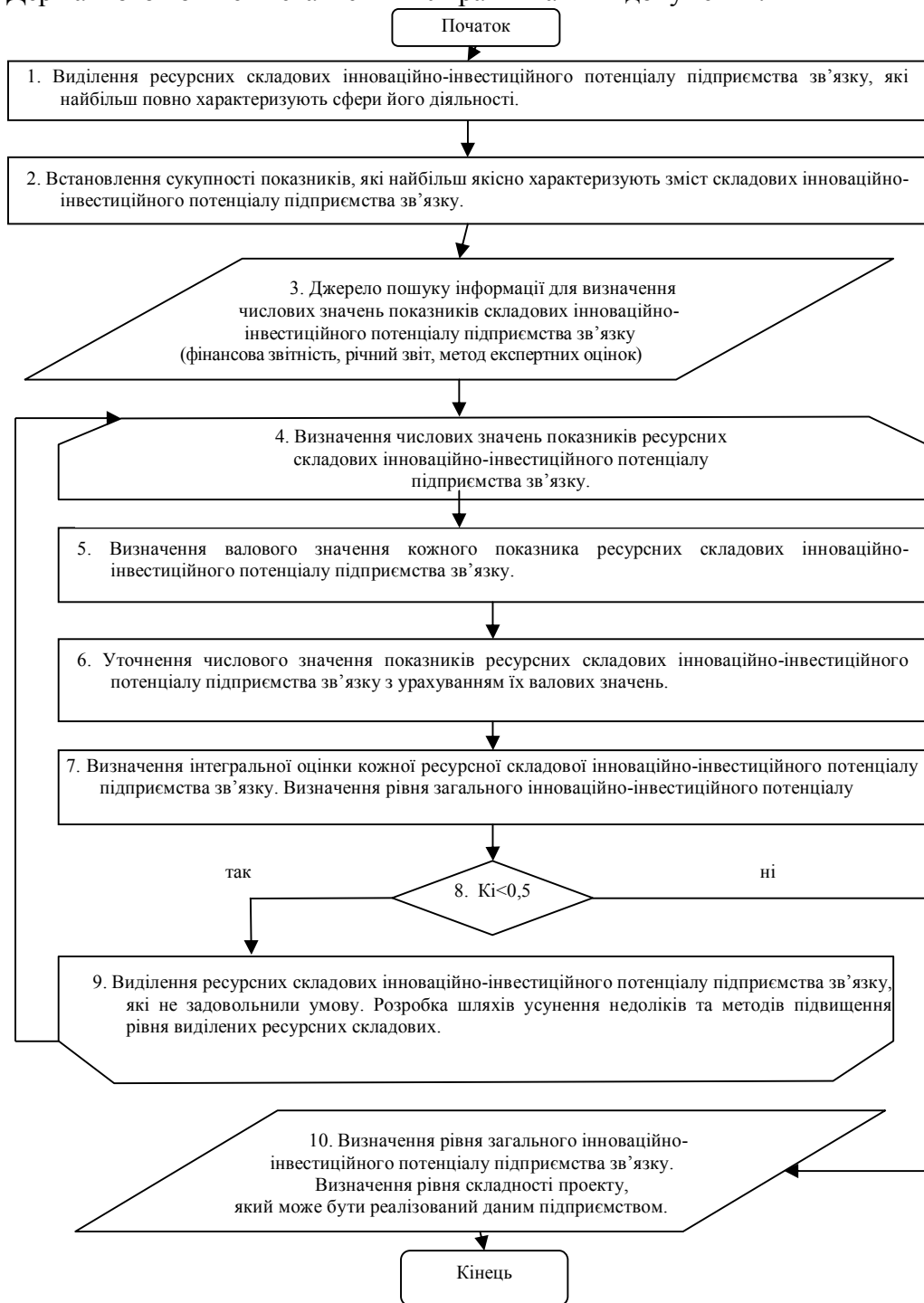


Рис. 1 – Науково-методичний підхід для діагностики достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств сфери телекомунікацій

4. На четвертому етапі відбувається визначення числових значень показників ресурсних складових потенціалу на підставі розроблених підходів до їх розрахунку.

5. На п'ятому етапі необхідно визначити вагове значення кожного виділеного показника в рамках ресурсної складової. Визначення вагових значень кожного з виділених показників, які характеризують складові інноваційно-інвестиційного потенціалу, може бути проведено різними шляхами. В даному випадку доцільно використати метод експертних оцінок. Згідно з методом, для визначення вагових значень вибирається ряд експертів – спеціалістів в даній сфері діяльності, які, керуючись досвідом та знаннями, здійснюють ранжування показників. В результаті оцінок по кожній складовій інноваційно-інвестиційного потенціалу формується таблиця вагових значень показників, яка наведена у [1, с. 25].

6. На шостому етапі відбувається уточнення числового значення показників ресурсних складових інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства зв'язку з урахуванням їх вагових значень. Сумарний інноваційно-інвестиційний потенціал визначається як проста середньоарифметична зі всіх отриманих оцінок складових. Чим ближче отриманий результат до одиниці, тим вище інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства сфери телекомунікацій. Складові, інтегральна оцінка яких менша критичного значення, теж беруть участь у визначенні сумарного інноваційно-інвестиційного потенціалу.

7. На сьомому етапі визначається інтегральна оцінка кожної ресурсної складової інноваційно-інвестиційного потенціалу, а також визначається рівень загального інноваційно-інвестиційного потенціалу.

8. Далі відбувається порівняння визначеної інтегральної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу з критичним значенням. В наукових працях визначено критичне значення у розмірі 0,5 [4, с. 52; 5, с. 357]. Однак таке критичне значення не може бути застосовано у сучасних умовах, тому що воно не повністю відображає характеристику потенціалу підприємства. На думку автора, потрібно більш лояльно відноситися до кількісного вираження оцінки потенціалу, тобто потрібно використовувати не просто критичне значення, а шкалу інтегральних оцінок інноваційно-інвестиційного потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала інтегральної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства зв'язку

<i>Інтегральна оцінка</i>	<i>Характеристика потенціалу</i>
0,00 – 0,20	Кризовий потенціал
0,21 – 0,40	Недостатній потенціал
0,41 – 0,60	Низький потенціал
0,61 – 0,80	Достатній потенціал

0,81 – 1,00	Високий потенціал
-------------	-------------------

Наведена шкала дозволяє більш детально та конкретно розкрити характеристику інтегральної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Розглянемо кожен ділянку шкали інтегральної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу:

0,00 – 0,20 – Кризовий потенціал – Характеристика потенціалу свідчить про дуже високу неспроможність підприємства до впровадження інноваційних проектів (планів, стратегій); про відсутність внутрішніх та зовнішніх ресурсів підприємства. Інвестувати інноваційні проекти (плани, стратегії) за такої оцінки є недоцільним.

0,21 – 0,40 – Недостатній потенціал – Характеристика потенціалу свідчить про недостатність внутрішніх та зовнішніх ресурсів, які є необхідними для впровадження інноваційних проектів (планів, стратегій). Інвестування цих проектів є недоцільним.

0,41 – 0,60 – Низький потенціал – Характеристика потенціалу свідчить про низький потенціал, тобто підприємство неефективно використовує зовнішні та внутрішні ресурси. Проводити інвестування інноваційних проектів (планів, стратегій) є ризикованим. Однак за допомогою кваліфікованих спеціалістів ризик можна звести до мінімуму.

0,61 – 0,80 – Достатній потенціал – Характеристика потенціалу свідчить про готовність підприємства до впровадження інноваційних проектів (планів, стратегій). Також вона свідчить про те, що підприємство має достатню кількість внутрішніх та зовнішніх ресурсів. Інвестування інноваційних проектів є можливим.

0,81 – 1,00 – Високий потенціал – Характеристика потенціалу свідчить про повну готовність підприємства до реалізації інноваційних проектів (планів, стратегій). При такій оцінці підприємство має всі необхідні ресурси для реалізації цих проектів. Інвестування цих проектів є найбільш вигідним.

9. На дев'ятому етапі відбувається виділення ресурсних складових інноваційно-інвестиційного потенціалу, які задовольнили умові ($K_i < 0,5$). Такі складові потребують розробки шляхів усунення недоліків та методів підвищення їх рівня.

10. На десятому етапі відбувається розшифрування загальної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу та визначається максимальний рівень складності проекту, який може бути реалізований досліджуваним підприємством.

На підставі виділених ресурсних складових автором розроблено методику оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства зв'язку:

I. Політико-правова складова характеризує правову основу інноваційного й інвестиційного розвитку та діяльності підприємств зв'язку в Україні, політичне становище країни. Політико-правова

складова визначається відносно всієї сфери телекомунікацій й характеризується наступними групами показників:

1. Група політичних показників характеризує можливість політичних ризиків у країні.

2. Група правових показників характеризує рівень ефективності правового регулювання інноваційної та інвестиційної діяльності, складність впровадження інноваційно-інвестиційних проєктів підприємствами зв'язку, ефективність наявних пільг і стимулів для підприємств сфери телекомунікацій.

Розрахунок показників даної складової доцільно проводити за допомогою спеціалістів у даній сфері, тобто методом експертних оцінок. Інтегральне значення політико-правової складової визначається як сума значень всіх оцінок груп показників даної складової.

II. Управлінська складова інноваційно-інвестиційного потенціалу характеризує рівень забезпеченості освітнього, управлінського, інтелектуального та кадрового потенціалу. У склад управлінської складової входять такі групи показників:

1. Група освітньо-управлінських показників характеризує рівень професіоналізму персоналу та його освітній рівень. До таких показників можна віднести:

1.1. Рівень професіоналізму персоналу підприємства визначається як відношення чисельності професіоналів на підприємстві до середньорічної чисельності персоналу.

1.2. Освітній рівень персоналу [1, с. 27].

Оцінка освітньо-управлінської групи показників визначається як сума числових значень усіх показників даної групи.

2. Група кадрових показників характеризує здатність персоналу підприємств до сприйняття інновацій, введенню їх в виробництво. До таких показників можна віднести:

2.1. Рівень плинності кадрів [1, с. 27].

2.2. Доля працівників, вік яких не перевищує середній вік працівників підприємства, обчислюється як відношення кількості працівників, вік яких не перевищує середній вік працівників підприємства, до середньорічної чисельності персоналу.

Оцінка кадрової групи показників визначається як сума числових значень всіх показників.

3. Група інтелектуальних показників характеризує можливості генерації ідей, сприйняття інновацій, доведення їх до введення на виробництві. До таких показників можна віднести:

3.1. Рівень підвищення кваліфікації персоналу [1, с. 27].

3.2. Коефіцієнт відношення темпів росту продуктивності праці до темпів росту заробітної плати працівників.

Оцінка інтелектуальної групи показників визначається як сума

числових значень усіх показників даної групи. Інтегральна оцінка управлінської складової визначається як сума всіх оцінок груп показників даної складової.

III. Економічна складова характеризує рівень економічної діяльності підприємства, рівень фінансової здатності впровадження проектів, рівень інвестиційної привабливості підприємства та проекту, який воно планує впроваджувати. Економічна складова складається з таких груп показників:

1. Група економічних показників визначає рівень ліквідності, рентабельності підприємства. До таких показників можна віднести:

1.1. Коефіцієнт валового прибутку [6, с. 44-46].

1.2. Рентабельність витрат виробництва [6, с. 44-46].

1.3. Рентабельність активів [6, с. 44-46].

1.4. Рентабельність адміністративних витрат характеризується відношенням чистого доходу від надання послуг до адміністративних витрат.

Оцінка економічної групи показників визначається як середньоарифметичне значення всіх показників даної групи.

2. Група фінансових показників визначає фінансовий стан та рівень здатності самофінансування підприємства. Розрахунок цієї групи слід вести за такими показниками:

2.1. Рівень ліквідності підприємства [6, с. 44-46].

2.2. Ступінь автономії підприємства [6, с. 44-46].

2.3. Рівень фінансової незалежності [6, с. 44-46].

2.4. Ступінь фінансової стійкості [6, с. 44-46].

Оцінка фінансової групи показників визначається як середньоарифметичне значення всіх показників даної групи.

3. Група інвестиційних показників визначає ефективність та рівень інвестиційної діяльності підприємства, при її розрахунку доцільно використовувати такі показники:

3.1. Рівень інвестиційної привабливості підприємства [1, с. 27].

3.2. Рівень здатності до самофінансування розраховується як співвідношення власного капіталу та залучених коштів.

3.3. Ефективність інвестиційної діяльності визначається як відношення суми капітальних інвестицій до суми загальних доходів підприємства.

3.4. Рівень залученого капіталу [6, с. 44-46].

Оцінка інвестиційної групи показників визначається як середньоарифметичне значення всіх показників даної групи. Інтегральна оцінка економічної складової визначається як середньоарифметичне значення оцінок груп показників.

IV. Інформаційна складова характеризує ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємств зовнішнім факторам, які

генеруються ринковою середою. Інформаційна складова розділяється на такі групи показників:

1. Група зовнішніх показників характеризує діяльність та можливості основних конкурентів. Розрахунок слід вести за такими показниками:

1.1.; (1.2.; 1.3.) Частка ринку надання послуг мобільного (фіксованого, Інтернет) зв'язку розраховується як відношення об'єму надаваних послуг мобільного (фіксованого, Інтернет) зв'язку до загального об'єму цих послуг у країні [1, с. 28].

1.4. Рівень покриття підприємством ринку за обсягом отриманих доходів розраховується як відношення загальних доходів підприємства до загальних доходів галузі зв'язку.

Оцінка зовнішньої групи показників визначається як сума значень всіх показників даної групи.

2. Група внутрішніх показників характеризує діяльність підприємства на ринку телекомунікацій та рівень його комерціалізації, вона може бути розрахована за такими показниками:

2.1. Ринкова позиція підприємства розраховується як частка загальної кількості абонентів підприємства у загальній кількості абонентів країни.

2.2. Рівень розвитку рекламної та маркетингової діяльності обчислюється як співвідношення витрат на збут та операційних витрат.

2.3. Рівень інвестування рекламної та маркетингової діяльності характеризується відношенням інвестицій, направлених на розвиток сервісної мережі та цільове просування послуг до капітальних інвестицій.

Оцінка внутрішньої групи показників визначається як сума значень всіх показників даної групи. Інтегральна оцінка інформаційної складової визначається як сума оцінок груп показників.

V. Техніко-технологічна складова відображує наявність технічної та технологічної бази підприємств сфери телекомунікацій, її здатність до оперативної трансформації та переорієнтації на надання інноваційних послуг зв'язку. Техніко-технологічна складова розподіляється на такі групи показників:

1. Група технічних показників характеризує стан техніки та обладнання підприємства. До них відносяться такі показники:

1.1. Рівень технічного переозброєння характеризується відношенням суми інвестицій направлених на технічне переозброєння, реконструкцію та капітальний ремонт до суми капітальних інвестицій.

1.2. Коефіцієнт оновлення основних фондів [6, с. 44-46].

1.3. Рівень цифровізації мережі підприємства обчислюється відношенням кількості цифрових ліній передач інформації до загальної кількості ліній.

Оцінка технічної групи показників визначається як сума значень

всіх показників даної групи.

2. Група технологічних показників характеризує стан наявних технологій надання телекомунікаційних послуг, до них відносяться:

2.1. Рівень приросту нових технологій характеризується відношенням інвестицій у нові технології в поточному періоді до інвестицій у нові технології в попередньому періоді.

2.2. Доходність інвестицій в нові технології характеризується відношенням доходів від нових технологій до інвестицій у нові технології.

2.3. Рівень морального зносу основних фондів [1, с. 28].

2.4. Рівень інвестування нових технологій характеризується питомою вагою інвестицій в нові технології у капітальних інвестиціях підприємства.

Оцінка технологічної групи показників визначається як середньоарифметичне значення всіх показників даної групи.

3. Група якісних показників характеризує доступність, безперебійність, якість передавання, якість обслуговування та надійність (готовність) послуг зв'язку. До них відносять доступність, безперервність, якість передавання, правильність тарифікації, задоволеність абонентів організаційними та технічними аспектами обслуговування [7, с. 98-100].

Оцінка якісної групи показників визначається як сума значень всіх показників даної групи. Інтегральна оцінка техніко-технологічної складової визначається як сума оцінок груп показників.

VI. Науково-дослідна складова характеризує рівень активності проведення НДДКР, наявність результатів науково-дослідних робіт, яких буде достатньо для генерації інноваційних ідей та реалізації інноваційно-інвестиційних проектів підприємствами сфери телекомунікацій. До показників, які характеризують науково-дослідну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу віднесені:

1. Рівень розвитку НДДКР обчислюється відношенням інвестицій у проектно-вишукувальні роботи до капітальних інвестицій.

2. Ступінь інноваційного оновлення діяльності підприємства [1, с. 27].

Інтегральна оцінка науково-дослідної складової визначається як сума оцінок показників.

VII. Соціально-екологічна складова характеризує ступінь впливу демографічного стану на інноваційний розвиток підприємства, впливу нових технологій на довкілля та виділяє соціальні наслідки інноваційного розвитку підприємств зв'язку. Соціально-екологічну складову можна поділити на три групи показників:

1. До соціальної групи показників слід віднести вплив демографічного стану на інноваційний розвиток підприємства, рівень підтримки вітчизняних вчених.

2. До екологічної групи показників можна віднести рівень впливу інноваційної діяльності на довкілля.

3. До групи показників, які характеризують рівень ефективності управління персоналом, можна віднести ступінь інноваційної активності персоналу та рівень ефективності відношень керівництва з персоналом.

Розрахунок усіх показників соціально-екологічної складової інноваційно-інвестиційного потенціалу необхідно проводити за допомогою методу експертних оцінок. Інтегральна оцінка соціально-екологічної складової визначається як сума оцінок груп показників.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших наукових напрацювань у даному напрямку. Узагальнюючи все вище сказане, можна зробити висновок, що в сучасних умовах підприємствам зв'язку дуже необхідно проводити оцінку свого існуючого стану та оцінку готовності підприємства до впровадження інноваційно-інвестиційних проектів, стратегій чи планів. Тому автором, на підставі вже існуючого науково-методичного підходу до діагностики достатності інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку, сформовано науково-методичний підхід до діагностики інноваційного потенціалу підприємств зв'язку, які надають інфокомунікаційні послуги. В рамках формування науково-методичного підходу розроблено методику оцінки достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств зв'язку. Також запропоновано шкалу інтегральної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу, яка дозволяє більш детально та конкретно розкрити значення інтегральної оцінки потенціалу.

У подальших наукових працях планується провести оцінку достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства зв'язку; виділити складові, рівень яких наближено чи нижче критичного значення; а також розробити заходи щодо підвищення рівня цих складових.

Література

1. Князева, О. А. Інноваційний розвиток підприємств поштового зв'язку: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / О.А. Князева; Одеський національний політехнічний університет. – Одеса, 2009. – 31 с. : іл., табл.

2. Литюга, Ю.В. Інвестиційний потенціал підприємства: формування та розвиток (за матеріалами хімічних підприємств України): автореф. дис. на здобуття ступеня к-та екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / Ю.В. Литюга; ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”. – Київ, 2009. – 19 с.

3. Дем'янчук М.А. Фактори інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств зв'язку / М.А. Дем'янчук // Альянс наук: вчений вченому:

матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, 18-19 лютого 2010 р.: В 5 т. - Т. 5. - Дніпропетровськ: Біла К.О., 2010. - С. 25-27.

4. Гернет Н.Д. Долгосрочная оценка инновационного потенциала развития территории / Н.Д. Гернет, В.Л. Лисицкий // Проблемы науки: міжгалузевий науково-практичний журнал. — Київ, 2002. — №5. — с. 47—53. — Бібліогр.: с. 53.

5. Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности: учеб. пособие для студентов. / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. — СПб.: Питер, 2001. — 448 с.

6. Фінансовий аналіз на підприємствах зв'язку / [Орлов В.М., Спільна Н.П., Захарченко Л.А., Чіхрай В.В.]; Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова. – Одеса: ОНАЗ, 2001. – 60 с.: іл., табл.

7. Гранатуров В.М. Управління послугами зв'язку: навч. посібник / В.М. Гранатуров, І.В. Літовченко. – К.: Освіта України, 2010. – 254 с.

Abstract

Demyanchuk M.A.

Theoretical bases of definition of sufficiency of the innovative-investment potential of telecommunications enterprise

In article the scientifically-methodical approach to diagnostics of sufficiency of an innovative-investment potential of telecommunications agency is generated. Within the limits of this approach and on the basis of groups of factors of an innovative-investment development of telecommunications agencies the technique of an estimation of sufficiency of an innovative-investment potential of telecommunications agency is developed. The scale of an integrated estimation of an innovative-investment potential of telecommunications agency is offered