

## ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Андрос С. В., д.е.н., доцент

провідний науковий співробітник відділу фінансово-кредитної та податкової політики  
Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"  
andros.sv@ukr.net

Інноваційна діяльність є важливою складовою розвитку підприємств, що забезпечує технічну та технологічну оснащеність виробництва, випуск якісної трудомісткої продукції, а також можливість високої конкуренції на міжнародному ринку. Іншими словами, інновації відповідають за якісний розвиток, зростання, ефективність, затребуваність і виробництво товарів і послуг, необхідних ринку.

Динаміка розвитку інноваційних процесів є одним з ключових показників фінансового становища підприємств, що функціонують на українському інноваційному ринку. Інноваційні процеси протікають шляхом створення і впровадження нової техніки, технологічних процесів, високоякісної сировини і продуктів, нових методів організації виробництва. В умовах фінансової нестабільності, санкцій політики і ряду інших чинників, український бізнес змушений створювати нові шляхи досягнення конкурентної переваги. Важливим критерієм ефективного бізнесу є створення конкурентоспроможної й якісної продукції, здатної задовольняти потреби як українських, так і зарубіжних споживачів. Саме для цього необхідно створення і застосування інноваційних методів у технологічних, виробничих, управлінських процесах, спрямованих на розвиток і вдосконалення інноваційного потенціалу будь-якого підприємства.

Інноваційний потенціал означає здатність конкретної системи до змін фактичного стану речей в якийсь новий стан для задоволення існуючих або виникаючих потреб суспільства. З іншого боку, інноваційний потенціал являє собою сукупність технологічних, соціально-економічних, науково-технічних, правових та інших можливостей реалізувати нововведення, використовуючи інновації.

Інноваційну діяльність можна трактувати як комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, спрямованих на комерціалізацію накопичених знань, технологій і устаткування [1]. Інноваційна діяльність забезпечує створення та реалізацію новацій: всі види наукової, технологічної, організаційної, фінансової та комерційної діяльності, що забезпечують впровадження інновацій [2]. Інноваційна діяльність — діяльність по трансформації нововведення в інновацію, результатом інноваційної діяльності є нові або додаткові товари з новими якостями, а також технології, організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного характеру [3]. У перелічених визначеннях відсутній погляд з позиції соціальних систем, що самостійно розвиваються, яким притаманна здатність не тільки адаптуватися до умов соціально економічного розвитку, а й формувати власну траєкторію розвитку.

Швидкість реакції на зміни ринку і застосування інновацій на практиці дозволяють підприємству йти в ногу з часом і розвиватися, максимально враховуючи потреби споживача. Щоб залишатися в тренді і зарекомендувати себе як інноваційне підприємство, бізнесу необхідно слідувати чотирьом ключовим правилам: побудувати нову модель контакту зі споживачем; відслідковувати діяльність конкурентів; працювати з даними; налагодити стійкі внутрішні комунікації. На рис. 1 представлені показники розвитку інноваційної діяльності, які розділені на три складові: суб'єкти інноваційної діяльності, ресурси інноваційної діяльності та результат інноваційної діяльності. Кожному елементу характерні свої кількісні і якісні ознаки. Їх взаємодія формує базу розвитку інноваційної діяльності підприємства.



Рис. 1. Показники розвитку інноваційної діяльності підприємства

\*) Джерело. Удосконалено автором на основі [4].

Керівництво кожного підприємства має перейматися в першу чергу двома завданнями. По-перше, необхідно якомога швидше позбутися від рутини, якою перевантажений менеджмент. І тут сьогодні практично немає технологічних обмежень — все, що може бути ідентифіковано та формально описано (стандартизовано), може бути автоматизовано, це питання співвідношення ціни і потенційної цінності для бізнесу. А по-друге, вивільнені ресурси повинні бути спрямовані на постійну рефлексію — пошук способів збереження споживчої цінності свого продукту. Це зажадає серйозного напруження і часу. Якщо раніше нарощування конкурентоспроможності будувалося на поступовому підвищенні ефективності та впровадженні кращої галузевої практики, то інноваційний розвиток нині багато в чому будується на крос-функціональному та крос-галузевому трансфері технологій та бізнес-моделях. На основі класичних підходів до визначення інноваційного потенціалу, вважаємо доцільним побудувати спрощену системну модель інноваційної діяльності, що являє собою сукупність функціональних елементів та їх зв'язків, метою яких є практична реалізація обраної концепції, виходячи з потреб соціально-економічного розвитку (рис. 2).



**Рис. 2. Спрощена системна модель інноваційної діяльності підприємства**

*\*) Джерело. Удосконалено автором на основі [5].*

Як видно з рис. 2, функціональний етап "Потреба в інноваціях" відіграє двояку роль: з одного боку — є "фінансовим сенсором" змін кон'юнктури (формує відгук системи на зміну зовнішніх умов функціонування підприємства), з іншого — виконує функцію соціально-економічного замовлення на інновації і фактично визначає мету інноваційної діяльності, виходячи з цілей розвитку підприємства.

Етап "Управління" передбачає здійснення вибору концепції відповідно до потреб в інноваціях, управління процесом формування ресурсної бази інвестиційної діяльності, управління інвестиційним процесом і по ланцюгу зворотного зв'язку реалізує функцію контролю результатів інноваційної діяльності. При цьому вибір однієї з безлічі концепцій, орієнтованої на задоволення потреб розвитку, являє собою формування елементів певної власної траєкторії соціально-економічного розвитку.

Інвестиційні ресурси формуються за рахунок залучення коштів на фінансових ринках. Інвестиційний процес по реалізації обраної концепції має два завершальні етапи: ефект / результат і практична реалізація результату. За рахунок етапу практичного впровадження також формуються грошові кошти для розрахунків за залученими інвестиціям. У даному випадку інноваційна діяльність нами розглядається як практична діяльність з реалізації затребуваної концепції не тільки за рахунок залучення для її виконання інвестиційних ресурсів, але і доповнюється окремим функціональним етапом і відповідними інвестиційними ресурсами для практичного впровадження результатів інвестиційної діяльності. Результати практичної діяльності повинні бути джерелом можливого погашення витрачених на реалізацію концепції інвестиційних ресурсів (виділено пунктиром на рис. 2).

Прийнято вважати, що результати інноваційної діяльності є функцією можливості залучення необхідної кількості інвестиційних ресурсів. При цьому традиційно під інвестиційними ресурсами розуміються в основному фінансові ресурси або фінансовий капітал. Погоджуючись загалом з думкою фахівців про важливість ролі фінансових ресурсів в інвестиційному процесі, зауважимо, що фінансові ресурси за своєю роллю і значимістю для ефективності кінцевого результату інноваційної діяльності поступаються лідерство інтелектуальному та організаційному капіталу. В розрізі зазначеного, нами було відібрано показники, що визначають ресурсну складову інноваційної діяльності (табл. 1).

В якості результативної складової інноваційної діяльності промислових підприємств пропонується розглядати рівень інноваційної активності (відношення обсягу інноваційної продукції до загального обсягу відвантаженої продукції, як найбільш інформативний показник результату інноваційної діяльності підприємств певного виду діяльності.

Для оцінки інноваційної діяльності економісти часто використовують поняття "інвестиційний потенціал", який визначається як сума обсягів необхідного фінансового капіталу на реалізацію сукупності потенційних інвестиційних проектів («Потреба в інвестиційних ресурсах» на рис. 2). По-перше, на наш погляд, таке визначення суперечить змісту поняття "потенціал" (наявність прихованих можливостей), воно в більшій мірі відповідає визначенню "потреба в інвестиційному капіталі". По-друге, таке трактування інвестиційного потенціалу статично детерміновано за своєю сутністю.

При більш глибокому розгляді стає очевидною динаміка потреби або зміна потреби в інвестиційних ресурсах як функція часу, або випадковий характер обсягу необхідних ресурсів, що залежить, наприклад, від виду валюти і курсових коливань, що знаходить відображення в наступному визначенні інвестиційного потенціалу: сукупна можливість власних і залучених підприємством фінансових ресурсів, здатних забезпечувати за наявності сприятливого інвестиційного клімату інвестиційну діяльність з метою і масштабах визначених соціально-економічною політикою.

Таблиця 1

**Показники ресурсної складової інноваційної діяльності підприємств**

| Найменування групи факторів | Показники                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Фінансові                   | Питома вага витрат на технологічні інновації в обсязі відвантаженої продукції компанії                                                                                             |
|                             | Питома вага витрат на дослідження і розробки в обсязі відвантаженої продукції компанії                                                                                             |
| Інвестиційні                | Питома вага витрат підприємств промислового виробництва на придбання машин і обладнання, пов'язані з технологічними інноваціями, в загальному обсязі інвестицій в основний капітал |
| Організаційні               | Питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, у загальній кількості підприємств                                                                                   |
| Фактори праці               | Відношення витрат на навчання і підготовку персоналу до витрат на оплату праці                                                                                                     |

\*) Джерело. Удосконалено автором на основі [6].

Річ у тім, що інвестиційний потенціал генерує додаткові можливості в управлінні інвестиційною діяльністю та створює об'єктивні умови для ефективного використання наявних і ймовірного додаткового залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів. При цьому визначення інвестиційного потенціалу через мобілізацію можливостей створює об'єктивні умови для чіткого формулювання цілей і завдань інвестиційної політики як системного елементу стратегії розвитку підприємства. Крім того, той факт, що конкурентоспроможність підприємства і швидкість його акомодатії до зовнішніх умов є функцією ефективності інноваційної діяльності, говорить про те, що можливість управління інвестиційним потенціалом створює додаткові умови управління інноваційним процесом і, як наслідок, визначає швидкість і ефективність інноваційного розвитку. З огляду на зазначене, інвестиційний потенціал треба розглядати як складний функціональний компонент в системі інноваційної діяльності, що характеризує можливості підприємства залучити на умовах, оптимізованих за критерієм дотримання внутрішніх інтересів, необхідні і достатні обсяги інвестиційних ресурсів для реалізації завдань інноваційного розвитку та утилізувати (використовувати) їх. У такій інтерпретації інноваційний потенціал набуває функціональну залежність не тільки від обсягів необхідних ресурсів, а й від фактичних умов їх залучення. Ці умови можуть бути відмінні від необхідних (заданих спочатку) і мати деякі межі доцільності їх залучення. Пропонується також ввести такий оціночний параметр, як відношення фактично залучених ресурсів до необхідних. Даний відносний показник дозволяє оцінити ступінь досягнення поставлених завдань як індикатор в системі управління інноваційною діяльністю, а також виявити окремі фактори, що впливають на формування інвестиційного потенціалу та його реалізацію, маючи на увазі залучення інвестиційних ресурсів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Brem, A., Maier, M., Wimschneider, C., 2016. Competitive Advantage through Innovation: The case of Nespresso. *European Journal of Innovation Management*, Vol. 19, Issue 1, pp 133–148. <https://doi.org/10.1108/EJIM-05-2014-0055>.
2. Franke, N., Von Hippel, E., Schreier, M., 2006. Finding Commercially Attractive User Innovations: A Test of Lead-User Theory. *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 23, Issue 4, pp. 301-315. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2006.00203.x>.
3. Leiponen, A., Helfat, C. E., 2010. Innovation objectives, knowledge sources, and the benefits of breadth. *Strategic Management Journal*, Vol. 31, No. 2, pp. 224-236. <https://doi.org/10.1002/smj.807>.
4. Newman, A., Gao, Y., Zheng, J., 2015. Overcoming the innovation challenge: examining the determinants of new product innovation in Chinese SMEs. In *Developments in Chinese Entrepreneurship*, pp. 33-57. New York: Palgrave Macmillan US. DOI:10.1057/9781137412508\_2.
5. Nilakanta, S., Scamell, R. W., 1990. The Effect of Information Sources and Communication Channels on the diffusion of Innovation in a Data Base Development Environment. *Management Science*, Vol. 36, Issue 1, pp. 24-40. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.36.1.24>
6. Ali A., 1994. Pioneering versus incremental innovation: Review and research propositions. *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 11, Issue 1, pp. 46-61. [https://doi.org/10.1016/0737-6782\(94\)90118-X](https://doi.org/10.1016/0737-6782(94)90118-X).