

би існуючих привабливих споживачів, а також споживачів, які можуть бути цікавими для закладу відповідно до його можливостей та інтересів, і які могли б зацікавитися ним, що допоможе підвищити ефективність діяльності цих закладів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аветисова А. О. Ресторанне господарство – новий етап розвитку / Аветисова А. О. // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Вип. 16, т. II / голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. – С. 315–320.
2. Антонова В. А. Підприємства харчування у сфері послуг в умовах економічного розвитку / Антонова В. А. // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Вип. 16, т. II. / голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк : ДонДУЕТ. – 2004. – С. 320.
3. Головкина Н. Рекламна аудиторія: Чому важливо розуміти поведінку покупця? / Наталія Головкина // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 5. – С. 4–10.
4. Зозулев А. В. Поведение потребителей : учеб. пособие / Зозулев А. В. – К. : Знання, 2004. – 364 с.
5. Карел О. П. Стратегія лояльності споживачів у торговельних мережах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ольга Павлівна Карел. – Х., 2010. – 20 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Филипп Котлер ; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – С.Пб. : Питер, 2000. – 752 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
7. Погожа Н. В. Стратегія маркетингу послуг – шлях ефективного управління підприємством / Погожа Н. В. // Вісник ДонДУЕТ. – 2003. – № 4. – С. 145–152.
8. П'ятницька Н. Стратегічні чинники впливу на збутову діяльність закладів ресторанного господарства / П'ятницька Н., Амброзевич Т. // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 6. – С. 46–54.
9. Соломон Майкл Р. Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынке / Майкл Р. Соломон ; [пер. с англ. под ред. В. Е. Момота]. – С.Пб. : ООО «ДиаСофтЮП», 2003. – 784 с.
10. Шафалюк О. К. Споживач в маркетингу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Олександр Казимирович Шафалюк. – К., 2009. – 32 с.
11. Энджел Дж. Ф. Поведение потребителей / Энджел Дж. Ф., Блэкуэлл Р. Д., Миниард П. У. – С.Пб. : Питер Ком, 2000. – 759 с.

УДК [930.341.1]:339.37:303.094.5

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Т. Є. Іщейкін

Сучасний етап розвитку сфери роздрібно торгівлі в Україні в цілому, і в споживчій кооперації зокрема, характеризується тим, що в цій галузі господарської діяльності продовжує спостерігатися тенденція до посилення конкуренції. Проте, незважаючи на стрімке зростання чисельності підприємств галузі, яке відбувалось останнім часом, загальні тенден-

ції розвитку торгівлі в Україні принципово не змінилися і мають переважно екстенсивний характер. Як і раніше на українському ринку для торговельних підприємств характерним є нарощування номінальних об'ємів виручки за рахунок збільшення об'ємів товарної маси, відкриття нових магазинів, які повною мірою не використовують інноваційні техно-

логії торгівлі, зростання цін через інфляційні процеси. Аналіз існуючої практики інноваційної діяльності торговельних підприємств системи споживчої кооперації показав, що у більшості випадків вона обмежується поновленням товарного асортименту, застосуванням різних схем розміщення товарів у торговому залі відповідно до вимог споживачів, а також прийомів стимулювання попиту і збільшення продажів. Варто визнати, що подібні заходи інноваційного розвитку в умовах зростання конкуренції на споживчому ринку є явно недостатніми. Значною мірою це зумовлено відсутністю комплексної концепції інноваційного розвитку підприємств сфери торгівлі споживчої кооперації України. Відповідно до цього особливої актуальності на даному етапі економічного розвитку набуває проблема створення ефективних систем управління інноваційним розвитком її торговельних підприємств. Вирішити дану проблему неможливо без аналізу існуючої і формування відповідної методичної бази оцінки інноваційного розвитку, яка була б адаптована до специфіки торговельної діяльності. Це і визначило вибір теми даного дослідження метою і завданнями якого є систематизація поглядів науковців на методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку підприємств сфери торгівлі, їх аналіз, визначення переваг і недоліків і напрямів подальшого удосконалення.

Питанням оцінки інноваційного розвитку підприємств, які займаються різними видами діяльності, у тому числі й торговельних, приділяється значна увага у сучасній науковій літературі. У теоретико-методологічному плані дослідження інноваційних процесів найбільш широко представлені в працях таких закордонних і вітчизняних авторів, як В. Аньшин, В. Атоян, І. Балабанов, О. Барютін, В. Гесць, Р. Голов, С. Глазєв, О. Дагаєв, М. Данько, В. Денісов, П. Завлін, М. Казаков, П. Лемерль, Б. Лундвалл, Д. Львов, В. Маєвський, В. Макаров, В. Мединський, Г. Менш, Л. Мінделі, Н. Моїсєєва, К. Найт, Р. Нельсон, О. Плотников, О. Прігожин, Л. Пьєре, Д. Соколов, В. Тюрін, О. Харін, С. Шевченко, М. Шабанова, Й. Шумпетер та ін.

Проблеми організації інноваційної діяльності у сфері роздрібно торгівлі досліджували М. Барна, І. Бузько, М. Гурєєва, О. Даций, В. Іжевський, Н. Краснокутська, В. Овсепян, С. Покропивний, М. Саснєус, Д. Черваньов, Л. Хасіс, К. Черних, В. Шишкін та інші науковці.

Питанням оцінки інноваційного розвитку, у першу чергу через оцінку інноваційної активності й інноваційного потенціалу підприємств, присвячені праці В. Баранчєєва, Г. Гольдштейна, М. Голіка, О. Єгорова, Є. Євтушенко, Г. Жица, Б. Зайцева, С. Ідельменова, С. Ільєнкової, С. Ілляшенко, М. Кузьмініх, В. Мединського, О. Мельникова, О. Ніколаєва, М. Нечепуренко, О. Нікітіної, С. Полякова, А. Трофілової, О. Тичінського, Р. Фатхутдінова та ін.

У вищеперерахованих працях і дослідженнях достатньо повно розкриті теорія і методологія організації і управління інноваційною діяльністю підприємств різних сфер економіки, запропоновані методичні підходи до оцінки їх інноваційної активності. Систематизація поглядів науковців на методичні аспекти інноваційного розвитку підприємств дозволила виділити декілька найбільш характерних методичних підходів і розділити їх на дві групи: універсальні, тобто такі, що можуть використовуватись для оцінки інноваційного розвитку будь-яких видів підприємств, і специфічні, тобто такі, що є характерними для окремих видів підприємств залежно від їх виду діяльності, зокрема торговельних. Крім того, ми встановили, що найбільш розповсюдженими методами оцінки інноваційного розвитку підприємства є: визначення чуттєвості підприємства до інновацій, оцінка його інноваційного потенціалу або інноваційної активності; комплексна оцінка інноваційної діяльності; розрахунок ефективності інноваційної діяльності тощо.

Що стосується специфічних методичних підходів, зокрема тих, що безпосередньо використовують для оцінки інноваційного розвитку торговельних підприємств, то прикладів, які описані у науковій літературі, на сьогодні існує обмаль. Враховуючи, що інноваційний розвиток такого підприємства може супро-

воджуватися всебічною перебудовою торговельного процесу, змінами форм організації торгівлі, методів планування, обліку, створенням нових, заміною застарілих програмних продуктів, інформаційних систем і технологій тощо, найбільш повна та ґрунтовна, на нашу думку, методика його оцінки, так званий інноваційний аналіз, запропонував В. О. Чернов [16]. Автор рекомендує розпочинати аналіз з дослідження процесів нововведень через визначення їх кількості, вартості, питомої ваги у загальній вартості майна, визначення рівня поновлення, проведення його порівняння з планом і визначення відхилень. Наступним кроком, на його думку, має бути аналіз ефективності інновацій, який дає можливість дослідити приріст продуктивності праці, що був досягнутий у результаті нововведень, порівнюючи при цьому дохід і прибуток, які були одержані від інновацій, з доходом і прибутком від альтернативних нововведенню варіантів. На нашу думку, таке порівняння доцільно, адже за його допомогою можливо відібрати найкращий проект з огляду на його вплив на економічні показники функціонування підприємства.

Для оцінки ефективності інновацій запропоновано використовувати систему показників, які відображають кінцеві результати реалізації інноваційного проекту, а також співвідношення результатів і витрат, що зумовлені розробкою, виробництвом і експлуатацією нововведень, а саме: зміни у товарообороті, продуктивності праці та фондівддачі; валовий дохід, який одержало підприємство у результаті інновацій; приріст доходу за період, який був одержаний у результаті інновацій у порівнянні з альтернативою; питому вагу валового доходу від інновацій у загальній масі валового доходу за період; зміни частки валового доходу, який одержало підприємство від інновації, у загальній масі валового доходу звітного періоду у порівнянні з альтернативою; витрати на інновації; зміни в умовах і обсягах проведення інноваційних робіт за допомогою коефіцієнта, який відображає відмінності між базовим об'єктом і нововведеннями; економію зниження витрат обертання за рахунок реалізації нововведення за певний пе-

ріод; витратоємність продажів і її зміну; зміну середньої витратоємності продажів за рахунок нововведень на підприємстві в цілому; прибуток від продажів, який отримали за рахунок здійснення інновацій і його приріст (ефект) у порівнянні з альтернативою за період; чистий прибуток, який одержало підприємство від реалізації нововведення і його приріст, який одержало підприємство за період від реалізації нововведення у порівнянні з альтернативою; рентабельність продажів від інновацій; рентабельність інноваційних активів (вартість майна, що вводиться) за показником чистого прибутку; рентабельність капітальних вкладень, які спрямовані на створення і здійснення нововведень; приріст рентабельності продажів у результаті нововведень; приріст рентабельності інноваційних активів, розрахованої за показником чистого прибутку; приріст рентабельності капітальних вкладень в інновацію у порівнянні з рентабельністю капітальних вкладень в альтернативу даній інновації; період окупності капітальних вкладень на інновації; інтегральний (загальний) бюджетний ефект за весь термін застосування нововведень.

Даний перелік показників свідчить, що запропонована методика інноваційного аналізу є комплексною і дає можливість отримати різнобічну характеристику інноваційної діяльності торговельного підприємства, разом з тим питання щодо його інноваційного розвитку так і залишається остаточно не вирішеним.

Частково, це можна зробити за допомогою так званих універсальних методичних підходів. Наприклад, запропонована О. О. Харінім і І. Л. Коленським методика бальної оцінки чуттєвості до інновацій [12] дозволяє на основі дослідження сукупності чинників внутрішнього та зовнішнього середовища віднести конкретне підприємство до певного класу чуттєвості, який і визначає його здатність до швидкого й ефективного освоєння новацій. Алгоритм оцінки, описаний цими науковцями, поєднує три етапи: визначення і обробку чинників, аналіз і визначення класу чуттєвості підприємства. Серед переваг даного підходу варто відзначити можливість проведення глибокого аналізу чинників внутрішнього і

зовнішнього середовища з наступним визначенням способів вирішення проблем при впровадженні інновацій. Водночас вважаємо, що певними недоліками даного підходу є наявність значної кількості комбінації факторів, а це ускладнює визначення їх характеру і способів взаємодії один з одним; існування низки припущень при визначенні класу чуттєвості до інновацій; використання експертних оцінок.

Л. М. Гохберг та І. О. Кузнецова [4] вводять поняття рівня інноваційної активності підприємств, для розрахунку якого обґрунтовується необхідність розширення ознак ідентифікації інноваційно-активних підприємств. При цьому інноваційну активність підприємства визначають відповідно до реалізації ним тих або інших видів інноваційної діяльності. У даному випадку визнається необхідність застосування комплексу факторних ознак для оцінки інноваційної активності. Основним недоліком цього підходу, на нашу думку, є відсутність узагальнюючого показника.

Інший науковець, А. О. Трофілова [11], при формуванні методики оцінки інноваційної активності підприємства пропонує за методологічну основу брати принципи аналізу фінансового стану й особливості системи ділової активності підприємств. Сукупність запропонованих нею розрахункових економічних показників інноваційної активності визначає ступінь забезпеченості підприємства економічними ресурсами в інноваційній сфері. Для вибору стратегії лідера або послідовника, на думку автора, необхідно оцінити інноваційний потенціал підприємства. Даний метод передбачає розрахунок витрат на створення базисних інновацій і їх аналізом щодо фінансової стійкості підприємства. Перевагами підходу є: простота розрахунку, мінімально необхідний набір чинників. Серед недоліків варто відзначити відсутність комплексного показника і необхідність порівняння з еталонними показниками.

Є. Балацкій і В. Лапін [1] пропонують використовувати показник відносної інноваційної активності підприємств різної форми власності. Перевагою даного підходу є простота

розрахунку, а недоліком – однобічний підхід до оцінки.

Методика оцінки інноваційної активності С. М. Бухонової і Ю. О. Дорошенко полягає у послідовному застосуванні трьох підходів: формального, ресурсно-витратного і результативного. Останнім етапом є комплексна оцінка інноваційної активності за допомогою методу побудови пелюсткової діаграми, яка є аналогом графіку у полярній системі координат, вісі якої відображають значення конкретних факторних ознак інноваційної активності щодо початку координат [3]. Переваги даного підходу: поетапне поглиблення оцінки об'єкта дослідження, можливість порівняльного просторового аналізу. Разом з тим необхідність порівняння з еталонними показниками можна віднести до недоліку даної методики.

Ю. Максимов, С. Мітяков, О. Мітякова і Т. Федосєєва пропонують здійснювати оцінку рівня інноваційного розвитку підприємства за допомогою методики оцінки його інноваційного потенціалу, сутність якої полягає у його розподілі на складові, визначенні для кожної складової набору показників з подальшою їх експертною оцінкою, крім того, автори рекомендують застосовувати дану методику для різних економічних систем [9]. Перевагою методики, на нашу думку, є приведення показників різних типів до єдиної безрозмірної шкали, при цьому вони можуть мати різну розмірність або не мати (відносні показники), чи виступати булевими змінними (0 – ні, 1 – так), і використання динамічної або статичної моделей. Разом з тим, основний недолік методики полягає у високій імовірності виникнення похибки внаслідок визначення вагових коефіцієнтів експертним шляхом.

М. О. Кузьмініх [8] для оцінки інноваційного розвитку соціально-економічних систем пропонує використовувати зведений показник інноваційного розвитку, який відображає взаємозв'язок інноваційного потенціалу, інноваційного ризику і інноваційної активності та розраховується таким чином:

$$ЗПІР = ІП \cdot (1 - ІР) \cdot (1 + ІА), \quad (1)$$

де ЗППР – зведений показник інноваційного розвитку соціально-економічної системи, %;

ІП – інноваційний потенціал соціально-економічної системи, %;

ІР – інноваційний ризик соціально-економічної системи, у частках одиниці;

ІА – інноваційна активність соціально-економічної системи, у частках одиниці.

Запропонований підхід до оцінки сукупного показника інноваційного розвитку, на думку автора, відповідає вимогам системності й адекватності і поєднує декілька етапів, а саме: вибір чинників для оцінки інноваційної активності, інноваційного потенціалу і ризику, які впливають на інноваційний розвиток соціально-економічних систем відповідно до принципів мінімальної суттєвої достатності, необхідної різноманітності та кількісної визначеності; кількісне вимірювання одержаних показників; аналіз і оцінку одержаних результатів; зведення інноваційної активності, інноваційного потенціалу й інноваційного ризику до єдиного показника інноваційного розвитку. Запропонована модель відрізняється від вищеописаних тим, що забезпечує багатовекторність аналізу інноваційних процесів; може бути адаптованою до будь-яких економічних систем (підприємство, галузь, регіон, країна); дає можливість порівнювати різні види економічної діяльності, що розвиваються у різних регіонах, країнах, оскільки не потребує порівняння результатів з еталонним значенням зведеного показника; її можна використовувати під час аналізу галузевого, регіонального та корпоративного розвитку, ефективності економічних систем і визначенні кількісних переваг однієї економічної системи по відношенню до іншої, що зумовлено економічним змістом запропонованого автором зведеного показника інноваційного розвитку; є підґрунтям для розробки конкретних управлінських заходів і визначення стратегії на основі прогнозування зведеного показника інноваційного розвитку. На нашу думку, існує також і низка недоліків даної методики, а саме: складність розрахунків, що потребує відповідного математичного інструментарію, імовірнісний характер розра-

хунків, що стосуються визначення інноваційних ризиків.

У сучасній економічній літературі широко описані способи й методи оцінки інноваційного розвитку різноманітних підприємств через розрахунок показників ефективності їх інноваційної діяльності. Практично всі вони базуються на співвідношенні ефектів і витрат (коефіцієнт економічної ефективності або його зворотна величина – термін окупності додаткових витрат) з подальшим їх порівнянням з нормативною величиною. Як засвідчує проведений нами аналіз літературних джерел, кількість і сукупність показників, які рекомендуються для використання при комплексній оцінці інноваційної діяльності, здебільшого залежить від обсягу виробництва продукції на підприємстві. З огляду на це, виникає потреба у різнобічній оцінці інноваційної діяльності підприємства, яка сама по собі є складним завданням, адже при цьому існують аспекти, пов'язані між собою, які треба розглядати окремо. До них належать: по-перше, необхідність оцінки науково-інформаційного рівня підприємства; по-друге, необхідність оцінки технічного рівня підприємства; по-третє, необхідність оцінки техніко-економічної ефективності інноваційних проектів. Це пов'язано з тим, що позитивний висновок про перші два аспекти є важливою базою для отримання високих кінцевих результатів [6, 14].

Перший аспект передбачає оцінку науково-інформаційного рівня забезпеченості підприємства. При цьому до критеріїв оцінки інноваційної діяльності, тобто тих характеристик, які найбільшою мірою впливають на її ефективність, належать: науковий рівень підприємства, рівень інформаційного забезпечення і конкурентоспроможність розробок, що забезпечують можливість досягнення поставленої підприємством мети. Проведені дослідження і вивчення праць зарубіжних учених дають змогу підтвердити, що на багатьох підприємствах, які ефективно працюють, за джерело інноваційних ідей найактивніше використовують персонал. Що стосується України, то проведений аналіз літературних джерел дає всі підстави говорити про те, що працівники підприємства беруть незначну участь у

формуванні інноваційних ідей [2, 5, 13, 14], а це варто розглядати як негативний момент у його діяльності, оскільки саме високий рівень внутрішньої активності забезпечує певні переваги для підприємства. Саме висока частка виконання і впровадження власних науково-дослідних розробок у господарський процес може забезпечувати підприємству на певний час чи назавжди монополізм у даній сфері діяльності. Цим і пояснюється важливість упровадження даного критерію для оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств. При застосуванні даного методу рекомендують використовувати коефіцієнт наукомісткості виробництва, котрий визначається як співвідношення витрат на науку (інновації) до загальної суми витрат виробництва:

$$K_n = \frac{B_n}{B_3}, \quad (2)$$

де K_n – коефіцієнт наукомісткості виробництва;

B_n – обсяг витрат на інноваційну діяльність (науку) грн;

B_3 – загальна сума витрат виробництва, грн.

Крім цього, інноваційну діяльність підприємства пропонують оцінювати за коефіцієнтом використання власних розробок, який визначають за формулою:

$$K_{вл.р} = \frac{N_{в.вл}}{N_{заг.вл}}, \quad (3)$$

де $K_{вл.р}$ – коефіцієнт використання власних розробок;

$N_{в.вл}$ – кількість упроваджених власних розробок, од.;

$N_{заг.вл}$ – загальна кількість власних розробок, од.

Іншим показником, на основі якого можна оцінити науковий рівень забезпеченості інноваційної діяльності підприємства, є коефіцієнт використання результатів придбаних розробок, який розраховують за формулою:

$$K_{пр.р} = \frac{N_{в.пр}}{N_{заг.пр}}, \quad (4)$$

де $K_{пр.р}$ – коефіцієнт використання результатів придбаних розробок;

$N_{в.пр}$ – кількість упроваджених придбаних розробок, од.;

$N_{заг.пр}$ – загальна кількість придбаних розробок, од.

Такий показник дає змогу визначити ефективність використання придбаних науково-дослідних розробок сторонніх структур. Сутність формули полягає у тому, що вона дає можливість побачити, яким є вклад у забезпечення ефективності інноваційної діяльності ззовні [14].

При оцінці рівня інноваційної діяльності підприємства важливим є забезпечення раціонального співвідношення між власними і придбаними розробками. У цьому випадку можна використовувати коефіцієнт співвідношення ($K_{сп}$), котрий розраховується як співвідношення загальної кількості власних розробок до кількості придбаних:

$$K_{сп} = \frac{N_{заг.вл}}{N_{заг.пр}}. \quad (5)$$

Даний показник дає можливість робити висновки про темпи здійснення прикладних досліджень на підприємстві. При цьому оцінку рівня активності в інноваційній (науковій) діяльності передбачається проводити за шкалою, що відображає три рівні (табл.).

Таблиця

Шкала для встановлення рівня активності в інноваційній діяльності підприємства [14, с. 124]

Рівні активності	Коефіцієнт співвідношення
Низький	Менший за 1
Середній	Близький до 1
Високий	Більший за 1

Наприклад, якщо даний коефіцієнт менший за 1, то це свідчення низької активності власного колективу в інноваційній діяльності. Якщо ж він дорівнює або близький до 1, то для

підприємства характерний середній ступінь активності, а якщо більший за 1, то підприємство має високий рівень активності в інноваційній діяльності.

Іншим аспектом, котрий необхідно врахувати при комплексній оцінці інноваційної діяльності підприємства, є проведення аналізу його технічного рівня, де критерієм оцінки інноваційної діяльності є відповідність існуючої організаційної структури управління і технології (технічне й організаційне забезпечення). До головних показників оцінки інноваційної діяльності згідно з даним критерієм належать: коефіцієнт оновлення продукції; коефіцієнт оновлення технології; частка конкурентоспроможної продукції підприємства [14].

Аналіз літературних джерел показав, що найважливішим у комплексній оцінці інноваційної діяльності підприємства є визначення техніко-економічної ефективності інноваційних проектів. Необхідно зауважити, що у науковій і методичній літературі проблемі визначення економічної ефективності інноваційних проектів приділяли завжди багато уваги. Свідченням цього є велика кількість розроблених методик визначення економічної ефективності нової техніки. До них належать методики, розроблені ще в умовах директивної економіки. Проте більшість із них містили лише загальні положення з визначення економічної ефективності, що передбачали безпосередній зв'язок економічної ефективності нової техніки з проблемами комплексної оцінки ефективності капітальних вкладень. Досконалішою була методика, розроблена в 1977 р., яка передбачала розрахунок порівняльної й абсолютної ефективності нововведень (засобів і предметів праці) та давала змогу враховувати при цьому чинник часу. За критерій порівняльної економічної ефективності впровадження нової техніки у методиці використано мінімум наведених витрат.

На основі згаданих методик, що містять лише основні підходи розрахунку економічної ефективності, оприлюднена низка наукових праць щодо визначення економічної ефективності інноваційних процесів в окремих галузях промисловості [7, 10, 15].

Отже, розглянувши існуючі методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку різноманітних підприємств, у тому числі й торговельними, ми можемо зробити певні висновки:

- до останнього часу не розроблені цілісні методичні рекомендації щодо оцінки інноваційного розвитку роздрібних торговельних підприємств, які б враховували галузеву специфіку, потребує уточнення і доповнення набір оціночних показників, залишаються не систематизованими особливості інноваційної діяльності у торгівлі, які напряду впливають на їх інноваційну активність і розвиток;
- здебільшого, у запропонованих методиках, під час оцінки інноваційного розвитку підприємства, найчастіше робиться акцент або на оцінці його ресурсних можливостей, або на результатах інноваційної діяльності, що характеризує відсутність узагальненого показника інноваційного розвитку;
- досить часто оцінка стосується лише окремих сторін інноваційного процесу;
- значна кількість методик ґрунтується на експертних оцінках і має суто якісний характер, а рейтингові оцінки часто не містять змістовного навантаження;
- необхідність порівняння результатів інноваційної діяльності із еталонними показниками призводить до обмеження можливостей щодо використання цих результатів у межах певної сукупності;
- більша частина запропонованих інтегральних показників здебільшого дає можливість оцінити економічну ефективність інновацій, не враховуючи той факт, що залежить від урахованих витрат і результатів інтегральних показників розрізняють такі види ефекту: економічний (вартісні показники), науково-технічний (новизна, надійність, корисність), фінансовий (фінансові показники), ресурсний (використання якогось виду ресурсу), соціальний (соціальні результати), екологічний (шум, випромінювання та інші показники фізичного стану середовища);
- у представлених методиках практично не враховується вплив людського чинника на ефективність інноваційного розвитку підприємства;

- існуючі методики оцінки інноваційного розвитку торговельних підприємств переобтяжені розрахунками значної кількості показників, які у кінцевому результаті так і не дають повної відповіді щодо ефективності таких заходів.

Проведений аналіз показав, запропоновані у науковій літературі методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку підприємств є переважно однобічними, а їх застосування обмежується системою допусків, яку використовують у процесі їх розробки, недостатнім врахуванням чинників неекономічного характеру, не торкаючись політичної, соціальної та інших сфер, що значно знижує достовірність результатів оцінки і скорочує можливість застосування. Таким чином, значна кількість методологічних і методичних аспектів даної проблеми усе ще залишаються недостатньо опрацьованими. Зміни, які постійно відбуваються у зовнішніх умовах функціонування і внутрішніх чинниках розвитку підприємств, зумовлюють потребу у постійному вдосконаленні методичних підходів до оцінки інноваційного розвитку, у розгляді та розробці нових, але з урахуванням специфіки підприємств сфери торгівлі, оскільки розробка і впровадження у діяльність даних підприємств нововведень потребує значних витрат, що зумовлює високий ступінь ризику. Така методика має базуватися на певній теоретичній концепції, на чіткому визначенні видів і типів інновацій, які характерні саме для торгівлі.

На нашу думку, оцінка інноваційного розвитку торговельних підприємств має передбачати вирішення комплексу таких питань, як вибір конкретних типів і видів інновацій у торгівлі й обґрунтування стратегічного напрямку інноваційного розвитку; визначення критеріїв і показників його економічної, соціальної, науково-технічної, фінансової, ресурсної та екологічної ефективності; оцінки їх впливу на ефективність діяльності підприємства, а також вибір ефективного інструментарію його здійснення. Враховуючи, що витрати на інноваційний розвиток надзвичайно великі та ризикові, важливою є розробка такої методики, яка б давала змогу приймати рішення щодо його доцільності, починаючи з ранніх етапів.

Методика оцінки інноваційного розвитку торговельного підприємства має ґрунтуватися на тому, що головним завданням інноваційного розвитку даних підприємств є забезпечення високої якості процесів купівлі-продажу і товароруху, торговельного обслуговування і торговельної діяльності у цілому, ефективного використання будівель, торговельних площ і обладнання, технічних засобів, програмних продуктів, заміна торговельного обладнання і технічних засобів найбільш досконалими видами; створення умов для удосконалення організації торговельних процесів і управління ними, підвищення продуктивності праці, зниження витрат і підвищення ефективності функціонування підприємства у цілому.

Наступним кроком нашого дослідження буде здійснення типологізації та з'ясування особливостей і сутності інновацій у торгівлі, визначення їх ролі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Балацкий Е. Инновационный сектор промышленности / Е. Балацкий, В. Лапин // *Экономист*. – 2004. – № 1. – С. 20–33.
2. Бендерський Ю. Роль інвестицій та інновацій у реструктуризації економіки / Ю. Бендерський // *Економіка України*. – 1998. – № 9. – С. 39–48.
3. Бухонова С. М. Методика оценки инновационной активности организации / С. М. Бухонова, Ю. А. Дорошенко // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2005. – № 1. – С. 2–8.
4. Гохберг Л. М. Анализ и перспективы статистического исследования инновационной деятельности в экономике России / Л. М. Гохберг, И. А. Кузнецова // *Вопросы статистики*. – 2004. – № 9. – С. 3–15.
5. Долішній М. У пошуках відповіді на інноваційний виклик економічного розвитку / М. Долішній // *Регіональна економіка*. – 2001. – № 1. – С. 236–240.
6. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильева. – С.Пб. : Бизнес-Пресса, 1998. – 216 с.
7. Зыков Ю. А. Актуальные проблемы экономики НТП / Ю. А. Зыков. – М. : Наука, 1986. – 253 с.
8. Кузьминых Н. А. Методические подходы к оценке уровня инновационного развития социально-экономических систем: преимуще-

- ства и недостатки / Н. А. Кузьминых // Интелект. Инновации. Инвестиции. – 2011. – № 2. – С. 30–35.
9. Максимов Ю. Инновационное развитие экономической системы : оценка инновационного потенциала / Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова, Т. Федосеева // Инновации. – 2006. – № 6. – С. 53–56.
10. Савченко А. В. Экономические методы управления инновационными процессами / А. В. Савченко. – К. : Выща школа, 1990. – 111 с.
11. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
12. Управление инновациями : в 3 кн. Кн. 1 : Основы организации инновационных процессов : учеб. пособие / А. А. Харин, И. Л. Коленский ; под ред. В. Ю. Шленова. – М. : Высшая школа, 2003. – 252 с.
13. Устенко О. Інноваційне підприємництво в Україні: стан та перспективи розвитку / О. Устенко // Економіка, фінанси, право. – 1999. – № 6. – С. 11–14.
14. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
15. Хачатуров Т. С. Эффективность капитальных вложений / Т. С. Хачатуров. – М. : Экономика, 1979. – 335 с.
16. Чернов В. А. Анализ инновационной деятельности в торговле / В. А. Чернов // Аудит и финансовый анализ. 2004. – № 1. – С. 46–49.

УДК 331.522

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

К. В. Труфанова

Обобщающим показателем процесса становления и развития человека в трудовой деятельности является трудовой потенциал общества. Словом «потенциал» обычно обозначают средства, запасы, источники, которые могут быть использованы, а также возможности отдельного лица, группы лиц, общества в конкретной обстановке.

Во всем мире признано, что главной производительной силой является человек. Каждый работник, отдельные группы и общество в целом располагают возможностями и способностями осуществлять и совершенствовать трудовую деятельность, существенно повышая ее эффективность.

Трудовой потенциал человека, предприятия, страны и ее регионов – это соответствующие трудовые ресурсы, рассматриваемые в аспекте единства их количественной и качественной характеристики. С количественной стороны трудовой потенциал определяется численностью населения в трудоспособном

возрасте, с качественной характеризуется половозрастной структурой, уровнем образования, профессиональными умениями, мобильностью [2].

Трудовой потенциал личности формируется под воздействием таких качеств, как умение и желание трудиться, инициативность в труде и хозяйственная предприимчивость, творческая активность и др.

Исходной структурообразующей единицей трудового потенциала является трудовой потенциал работника (личности), являющийся основой формирования трудовых потенциалов более высоких структурных уровней.

Трудовой потенциал работника включает:

- психофизиологический потенциал – способности и склонности человека, состояние его здоровья, работоспособность, выносливость, тип нервной системы и т. п.;
- квалификационный потенциал – объем, глубину и разносторонность общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений,