

Під методологічною основою дослідження слід розуміти основне, вихідне положення, на якому базується наукове дослідження. Методологічні основи даної науки завжди існують поза цією наукою, за її межами і не виводяться із самого дослідження.

Методологія – вчення про систему наукових принципів, форм і способів дослідницької діяльності – має чотирирівневу структуру. Нині розрізняють фундаментальні, загальнонаукові принципи, що становлять власне методологію, конкретнонаукові принципи, що лежать в основі теорії тієї чи іншої дисципліни або наукової галузі, і систему конкретних методів і технік, що застосовуються для вирішення спеціальних дослідницьких завдань.

Розвиток методології - одна зі сторін розвитку пізнання в цілому. Спочатку методологія ґрунтувалася на знаннях, які диктувала геометрія як наука, де містилися нормативні вказівки для вивчення реального світу. Потім методологія виступала як комплекс правил для вивчення всесвіту і перейшла у сферу філософії.

**В.І. Оспішев**, канд. екон. наук, проф. (ХДУХТ, Харків)

**О.М. Іванюта**, асист. (ХДУХТ, Харків)

## **ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО ОЦІНКА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

У сучасному світі інтелектуальна, творча діяльність набуває дедалі більшого значення в найрізноманітніших сферах людської діяльності. Від того, наскільки значним є інтелектуальний потенціал суспільства і рівень його культурного розвитку, залежить успіх розв'язання економічних проблем.

Ефективне використання економічних ресурсів на підприємстві залежить від раціональної організації системи управління матеріальними і трудовими та, особливо, інтелектуальними ресурсами.

Інтелектуальний потенціал розглядається як економічна система, що відображає сукупність зв'язків і відношень між елементами інтелектуального капіталу (персонал, ринкові активи, структурні активи, інтелектуальна власність), які встановлюються в процесі проектування, виготовлення, реалізації та споживання продукту й управління цими процесами. Сутність інтелектуального потенціалу відображається як можливість системи інтелектуальних ресурсів (як елементів інтелектуального капіталу) формувати такі управлінські компетенції, які на основі вибраних бізнес-процесів забезпечують досягнення визначених стратегій підприємства.

Під індивідуальним інтелектуальним ресурсом ми розуміємо реалізовану спроможність особистості засвоювати та нагромаджувати, творити та використовувати знання, проекти, ідеї для соціально-економічного, науково-технічного, морально-правового, духовно-культурного та іншого розвитку. Ступінь реалізації інтелектуальних можливостей визначається умовами функціонування.

Дослідження і розробка критеріїв і показників вимірювання інтелектуального потенціалу дозволить одержати комплексну оцінку конкурентоспроможності організації. Це дасть можливість кількісно виразити ключові компетентності, оцінити конкурентні переваги і сконцентрувати ресурси, необхідні для їх посилення.

Для оцінки інтелектуального потенціалу доцільно використовувати наступні показники з їх інтегральними оцінками:

- інтелектуальний потенціал персоналу підрозділу;
- інтелектуальне матеріальне забезпечення – ґрунтується на кількості персональних комп'ютерів в тих, що доводяться на одного працює в підрозділі, доступності і якості сучасних засобів зв'язку, наявності комп'ютерних систем підтримки системи управління підприємством і ін.
- інтелектуальна інформаційна база – характеризується можливістю фіксації знань індивіда так, щоб їх можна було передавати іншим і зберігати в базі знань, інформацією про споживачів і постачальників, історією взаємин з клієнтами і ін.

Доцільно визначати інтелектуальний потенціал не тільки підприємства в цілому і його підрозділів, але і кожного співробітника, що допоможе вирішувати питання кадрового резерву і багато інших.

Знання інтелектуального рівня організації і її підрозділів допомагає вирішувати наступні задачі:

- підтвердження можливостей організації в досягненні своєї стратегічної мети (чи розташовує організація необхідними кадрами і технологіями);
- розширення меж корпоративної пам'яті шляхом створення бази знань, що містить відомості про інтелектуальний потенціал співробітника.

Отже, визначення інтелектуального потенціалу є одним з головних завдань для сучасної, успішно працюючої, конкурентоздатної і інноваційно-привабливої організації.

Теперішній час – це час науки і високих технологій, виключно жорсткої міжнародної технологічної конкуренції. Більшість країн світу докладають великі зусилля до зміцнення науково-технічного потенціалу, розширення інвестицій в наукоємні технології, участі в міжнародному технологічному обміні, прискоренню темпів науково-технічного розвитку.

Ефективна реалізація інтелектуальних можливостей забезпечує одержання додаткового прибутку, зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання. В сучасних умовах інтелектуальні ресурси стають

основою формування конкурентоспроможності підприємства. Товари, послуги, технології можуть бути репродуковані, однак, навички, досвід, інноваційні можливості персоналу, розуміння ринку, тощо є унікальними для кожного підприємства внаслідок специфічності інтелектуальних можливостей його працівників та умов їх реалізації.

Таким чином, розуміючи важливість нарощування та доцільного використання наявного інтелектуального ресурсу будь-якої організації в умовах інноваційно-орієнтованого середовища, ми можемо засвідчити переважне значення такого процесу для підприємств України.

**О.О. Попова**, канд. екон. наук (ХДТУБА, Харків)

**В.О. Кас'янова**, канд. екон. наук (ІХТ ВНУ, Рубіжне)

## **МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ**

У сучасних умовах розвитку бізнесу конкурентоспроможність виробничих компаній значною мірою залежить від їх здатності створювати і сприймати технологічні інновації. Для успішної конкуренції на ринках українським компаніям необхідно створювати власні технологічні інновації, здатні ліквідувати технологічне відставання від конкурентів і забезпечувати лідерство за окремими технологіями.

Авторами статті протягом десяти останніх років проводиться робота з написання та впровадження інноваційних бізнес-планів для виробничих підприємств, що працюють на ринку високих технологій. Маючи досвід розробки більш ніж тридцяти проектів, можна відзначити, що найбільш гострою проблемою, що стоїть перед розробниками бізнес-планів, є оцінка ефективності впровадження високотехнологічних інновацій.

На наш погляд, проводячи аналіз ефективності впровадження високотехнологічних інновацій на виробничих підприємствах, необхідно враховувати ряд наступних умов:

1. Впровадження великих інноваційних заходів має за допомогою поліпшення якості продукції покращити імідж країни-виробника в очах світового співтовариства.

2. Впровадження інновацій в кінцевому підсумку повинно приносити додатковий прибуток.

3. Період використання інноваційних технологій безпосередньо залежить від періоду життєдіяльності товару (послуги), у виробничому процесі якого він бере участь.

4. Період життєдіяльності товару безпосередньо залежить від тенденцій попиту на товар.

5. При розрахунку економічної ефективності від впровадження інноваційних процесів є сенс використовувати показник NPV, як показник, який найбільш повно об'єднав в собі наступні критерії: період реалізації інноваційного проекту, чистий прибуток, ставку дисконтування (або як альтернативу їй в деяких окремих випадках – вартість капіталу для підприємства), а також капіталовкладення у вигляді основних (матеріальних і нематеріальних) фондів і оборотних коштів.

Модель повинна враховувати й інші показники результатів інноваційної діяльності:

1) питома вага інноваційної продукції (впровадженої протягом 3 років) у її загальному обсязі;

2) вплив інновацій на результати діяльності підприємства:

– сума прибутку від реалізації інноваційної продукції та її частка в загальному обсязі прибутку;

– обсяг продажів інноваційної продукції і його частка в загальному обсязі продажів;

– доступ до нових ринків збуту;

– частки на традиційних ринках збуту;

3) вплив інновацій на використання виробничих ресурсів (скорочення витрат на заробітну плату, матеріали, енергію і пр., підвищення фондіввіддачі і т.д.).

4) ефект від передачі технології (трансферу).

Як свідчить досвід авторів статті, передача науково-технічних знань і досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції є одним з основних видів інноваційного продукту на знову створюваних малих і середніх високотехнологічних підприємствах України. Причому явним критерієм наявності факту трансферу є активне застосування переданої технології для виробничих цілей.

Найбільш часто застосовуються на вітчизняних підприємствах такі форми трансферу технологій:

– передача патентів на винаходи;

– патентне ліцензування;

– торгівля безпатентні винаходами;

– передача технічної документації;

– передача ноу-хау;

– передача технологічних відомостей, що супутні придбанню або оренді (лізингу) устаткування і машин;

– інформаційний обмін у персональних контактах на семінарах, симпозиумах, виставках тощо;

– організація спільних підприємств.

Дана модель відрізняється універсальністю використання її на практиці, тобто мова в кінцевому підсумку йде про розробку інтегрованої експрес-методики оцінки фінансового результату від впровадження інновацій, зручної для використання навіть фахівцями без базової економічно-фінансової освіти.