

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, симпозіумах, 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.