

УДК: 330.341.1

DOI: 10.15587/2313-8416.2015.50239

## ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ

© В. О. Крупська

*Розглянуто існуючі методи аналізу інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку. Показано, що ці методи не дозволяють отримати адекватні оцінки рівня інноваційного потенціалу, що зменшує обґрунтованість й ефективність управлінських рішень, які приймаються на підставі таких оцінок. Визначено недоліки методів, які можуть бути відправною точкою для визначення та обґрунтування шляхів та напрямків їх удосконалення*

**Ключові слова:** інноваційний потенціал, структура, критерії, фактори, показники, методи оцінки, поштовий зв'язок

*Existing methods of analysis of the innovation potential of post offices are considered. It is shown that these methods do not yield an adequate assessment of the level of innovative capacity, which reduces the effectiveness and validity of management decisions made based on such assessments. Detected deficiencies methods that can be a starting point to identify and study the ways and areas of improvement are defined*

**Keywords:** innovative potential, structure, criteria, factors, indicators, evaluation methods, postal service

### 1. Вступ

Однією зі сфер, яка має важливе економічне та соціальне значення у житті суспільства є поштовий зв'язок. Проте, як показує аналіз, цей вид зв'язку України знаходиться на відносно низькому технічному та технологічному рівні, що робить поштовий зв'язок не привабливим для інвесторів, та як наслідок, стримує його подальший розвиток. В цих умовах проблема інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку становиться особливо гострою. Основою для розробки стратегії інноваційного розвитку підприємств поштового зв'язку повинні бути результати оцінки існуючого стану їх інноваційного потенціалу – його якісного та кількісного аналізу. Проте, існуючі методи аналізу інноваційного потенціалу не можуть бути надійною основою для вироблення методичних підходів до розрахунків величини та рівня використання інноваційного потенціалу, вибору напрямків його розвитку [1].

### 2. Постановка проблеми

Сказане обумовлює актуальність дослідження, мета якого полягає у визначенні та науковому обґрунтуванні існуючих теоретико-методологічних та прикладних проблем аналізу інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку, що повинно бути підґрунтям для розробки у подальшому напрямків та шляхів їх вирішення.

### 3. Аналіз літературних джерел

Як показує попередній аналіз, принципові відмінності між різними методами аналізу інноваційного потенціалу підприємства взагалі, та його кількісної оцінки зокрема, полягають у відмінності таких складових цих методів:

– складу критеріїв, які застосовуються для визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства, а також факторів, які впливають на цей рівень;

– складу одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка окремих критеріїв;

– виразу, з яких розраховуються значення одиничних показників;

– порядку визначення узагальненої кількісної оцінки окремих критеріїв, які застосовуються для визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства, що поєднує значення одиничних показників;

– порядку визначення узагальненої оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства, яка поєднує кількісні оцінки окремих його критеріїв.

Тому пошук шляхів та напрямків удосконалення методів аналізу інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку повинен бути спрямований на обґрунтування вибору саме цих складових, їх змісту та порядку визначення.

У процесі цього пошуку та аналізу напрацьовані науковцями з цієї проблеми особливої уваги надано нами роботам [2–5], оскільки вони присвячені методам аналізу інноваційного потенціалу саме підприємств зв'язку взагалі, та підприємств поштового зв'язку зокрема, та, на нашу думку, є певною мірою дискусійними, не завжди повною мірою відображують сутність та мету його використання, а також не завжди враховують особливості організації технологічних процесів підприємств поштового зв'язку та їх послуг.

### 4. Методи аналізу інноваційного потенціалу підприємств зв'язку

Виходячи із сутності потенціалу підприємства та його використання, аналіз будь-якого потенціалу, у тому числі інноваційного, повинен включати його якісний та кількісний аналіз.

При цьому якісний аналіз інноваційного потенціалу повинен включати: визначення цього поняття та його удосконалення (у разі необхідності); місце інноваційного потенціалу у складі потенціалу підприємства; його структуру (перелік складових); характеристику кожної зі складових та якісний аналіз її впливу на інноваційний потенціал; визначення та обґрунтування системи показників, за допомогою

яких у подальшому можна визначити кількісну оцінку кожної зі складових.

Кількісна оцінка інноваційного потенціалу підприємства повинна включати визначення та обґрунтування методу визначення кількісної оцінки: кожного з показників, за допомогою якого визначається кількісна оцінка кожної зі складових; кожної зі складових, на основі отриманих оцінок кожного з показників; інноваційного потенціалу підприємства, на основі отриманих оцінок кожної з його складових.

Розглянемо, як виконується такий аналіз в існуючих літературних джерелах. При цьому основну увагу зосередимо на тих з них, які присвячено аналізу інноваційного потенціалу підприємств зв'язку.

Розглянемо такі питання: визначення інноваційного потенціалу; місце інноваційного потенціалу у складі потенціалу підприємства; його структуру (перелік складових); характеристику кожної зі складових та якісний аналіз її впливу на інноваційний потенціал; визначення та обґрунтування системи показників, за допомогою яких можна визначити кількісну оцінку кожної зі складових; методи кількісної оцінки окремих показників, складових та інноваційного потенціалу взагалі.

Одним із дискусійних питань аналізу інноваційного потенціалу, яке, на нашу думку, потребує свого подальшого вирішення, є його структура. Як відомо, кінцевою метою аналізу інноваційного потенціалу є кількісна оцінка його рівня та використання цієї оцінки у процесі прийняття управлінських рішень стосовно вибору та обґрунтуванню стратегії та тактики інноваційного розвитку підприємства, а також стосовно встановлення, підтримки, а в необхідних випадках підвищення цього рівня. Успішне вирішення цієї задачі значною мірою залежить від правильного здійснення якісного аналізу інноваційного потенціалу, найбільш важливими завданнями якого є визначення переліку складових, які визначають цей потенціал, та їх характеристики. За своєю суттю ці складові є критеріями, з використанням яких здійснюється кількісна оцінка рівня інноваційного потенціалу. Аналіз різних підходів фахівців щодо переліку складових, які визначають інноваційний потенціал, свідчать про те, що, як і з більшості питань стосовно аналізу інноваційного потенціалу, сьогодні не існує узгодженої думки щодо переліку його складових.

Розглянемо це питання на прикладі підходів щодо визначення складових інноваційного потенціалу в роботах, які присвячено дослідженню цієї проблеми стосовно підприємств зв'язку взагалі, та підприємств поштового зв'язку зокрема.

Досить оригінальний підхід до визначення переліку складових, які формують інноваційний потенціал підприємства запропоновано в [2]. На думку авторів структура інноваційного потенціалу підприємства включає два рівні – ресурсний (рівень використання можливостей) та інфраструктурний (рівень використання умов реалізації), кожний з яких включає певні складові (елементи потенціалу). Так ресурсний рівень включає такі елементи інноваційного потенціалу: людські, матеріально-технічні, інфор-

маційно-інтелектуальні та фінансові ресурси. У свою чергу, інфраструктурний рівень включає такі елементи інноваційного потенціалу: організаційну, науково-технічну, державну та маркетингову підтримки. Наведено показники, які характеризують кількісну оцінку кожної зі складових, розглянуто методичний підхід до інтегральної оцінки інноваційного потенціалу оператора зв'язку з використанням цих складових.

В [4] автором виділено такі складові інноваційного потенціалу підприємства поштового зв'язку: ринкову, інтелектуальну, кадрову, технологічну, фінансово-інвестиційну, науково-дослідну. Запропоновано також систему індикаторів, які дозволяють визначити їх кількісну оцінку.

В роботі [3] автор відзначає, що запропонований в [4] склад інноваційного потенціалу відбиває лише особливості підприємств поштового зв'язку, та не враховує особливостей інших підприємств зв'язку. Тому автором виділено такі, на її думку, найвагоміші складові інноваційного потенціалу підприємств телекомунікаційної сфери: управлінська, економічна, маркетингова та техніко-технологічна. Сформовано систему показників за допомогою якої визначаються кількісні оцінки кожної складової, які в подальшому використовуються для інтегральної оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства.

Найбільш протирічним, на нашу думку, є підхід до аналізу інноваційного потенціалу підприємства та його місця в структурі потенціалу підприємства, який викладено в [5]. Так, у відповідності з наведеною в [5] структурою потенціалу структурою потенціалу підприємства, інноваційний потенціал, поряд із виробничим, фінансовим, маркетинговим та іншими потенціалами, є складовою потенціалу підприємства. Проте, розглядаючи особливості окремих складових потенціалу підприємства [5], автори аналізують політико-правову, економічну, соціально-екологічну складову, які відсутні у наведеній в [5] структурі потенціалу підприємства.

У подальшому для оцінки рівня потенціалу телекомунікаційного підприємства автори пропонують використовувати такі складові потенціалу: політико-правову, управлінську, економічну, інформаційну, технологічну та соціально-екологічну [5]. Наведено також перелік показників, за допомогою яких визначаються кількісні оцінки кожної складової. Як бачимо, у запропонованому складі інноваційний потенціал відсутній. Що правда, наводячи результати оцінки, за назвою авторів, **потенціалу підприємства зв'язку** з використанням наведених вище складових, автори без будь-якого обґрунтування називають її «Інтегральна оцінка інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства зв'язку» [5]. Розглядаючи безпосередньо інноваційний потенціал підприємства, автори виділяють такі його складові: ринкову, інтерфейсну, інформаційну, інтелектуальну, кадрову, технологічну та науково-дослідну [5]. При цьому, перелік та характеристика показників за допомогою якої визначаються кількісні оцінки кожної складової відсутні.

Зауважимо, що на даному етапі аналізу нас цікавить лише перелік складових інноваційного по-

тенціалу. Підходи щодо формування системи показників, за допомогою якої визначаються кількісні оцінки кожної складової, а також використання їх у процесі визначення інтегральної оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства будуть розглянуті нами окремо.

Тому у подальшому більш докладно розглянемо складові інноваційного потенціалу, які викладено в [2–5].

Як вже відзначалося, в [4] наведено відповідно такі складові: ринкову, інтелектуальну, кадрову, технологічну, фінансово-інвестиційну та науково-дослідну. Відзначаючи, що цей склад відбиває лише особливості підприємств поштового зв'язку, та не враховує особливостей інших підприємств зв'язку, в [3] для усунення цього недоліку автори пропонують застосовувати такі складові інноваційного потенціалу підприємств зв'язку: управлінську, економічну, маркетингову та техніко-технологічну. Проте, не зважаючи на те, що за назвою цей склад істотно відрізняється від викладеного в [4], за своєю суттю він значною мірою дублює його. Так, управлінська складова за викладеним змістом охоплює інтелектуальну та кадрову складові; економічна – фінансово-інвестиційну; маркетингова – науково-дослідну тощо.

На жаль, у наведених роботах практично відсутнє саме обґрунтування вибору складових інноваційного потенціалу підприємств зв'язку та його взаємозв'язку з особливостями підприємств зв'язку та організацією в них інноваційної діяльності.

Зовсім інший стан із наведеною структурою інноваційного потенціалу підприємств зв'язку, який викладено в [2, 5]. На наш погляд дискусійним є включення в структуру інноваційного потенціалу **підприємства** таких елементів як організаційна, науково-технічна, державна та маркетингова підтримка, а також таких складових як політико-правовий та соціально-екологічний потенціали.

За своєю суттю наведені в [2] елементи підтримки, певною мірою створюють умови для формування інноваційного потенціалу підприємства. Наявність таких елементів є необхідною, але недостатньою умовою створення певного (бажаного) рівня потенціалу. Для цього необхідно реалізувати ці умови. Результатом такої реалізації повинно бути створення таких елементів інноваційного потенціалу як людські, матеріально-технічні, інформаційно-інтелектуальні та фінансові ресурси. Тому, на нашу думку, елементи підтримки більшою мірою характеризують **рівень створення умов** формування інноваційного потенціалу, а не **рівень використання умов** реалізації. Так, наприклад, наявність державної підтримки інноваційної діяльності лише створює сприятливі умови для формування інноваційного потенціалу підприємства, а не реалізує (забезпечує) його. У викладеному авторами контексті, взаємозв'язок між цими елементами, на нашу думку, полягає в тому, що ресурсні складові є критеріями, які характеризують інноваційний потенціал та використовуються для оцінки його рівня, в той час як елементи підтримки є факторами, які **можуть впливати** на

кількісну характеристику цих критеріїв. Цей взаємозв'язок може бути аналогом взаємозв'язку між причиною та її наслідками. Для обґрунтування цього висновку візьмемо, наприклад такий показник як «розвиненість інноваційної інфраструктури (кількість суб'єктів інноваційної інфраструктури відповідно до кількості підприємств, оборот капіталу у сфері інноваційної інфраструктури та його динаміка)» [2], який на думку авторів безпосередньо впливає на інноваційний потенціал підприємства. Розвиненість інноваційної інфраструктури лише створює умови для формування інноваційного потенціалу підприємства. Цей фактор є загальним для всіх підприємств країни, регіону, тощо. Він лише опосередковано може впливати на інноваційний потенціал конкретного підприємства та не може використовуватися для безпосередньої оцінки його рівня. Ці приклади стосовно показників, які характеризують Інфраструктурний рівень інноваційного потенціалу оператора можна було б продовжити. Проте, і сказаного, на наш погляд, достатньо, щоб зробити висновок про те, що використання розглянутих елементів (ресурсів та підтримки) в одному складі, який в подальшому використовуються авторами для оцінки рівня інноваційного потенціалу, може призводити до спотворення результатів цієї оцінки.

На нашу думку, ще більш дискусійним є наведений в [5] підхід до формування структури інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства зв'язку, який передбачає включення до її складових політико-правового та соціально-екологічного потенціалів. Не тяжко побачити, що політико-правовий та соціально-екологічний потенціали, які у подальшому використовуються авторами у якості критеріїв для кількісної оцінки рівня потенціалу підприємства (оператора телекомунікацій) безпосереднього відношення до потенціалу підприємства не мають. Це підтверджує їх характеристика, надана авторами: «Політико-правова складова потенціалу підприємства зв'язку характеризує правову основу розвитку та діяльності підприємств зв'язку в Україні, яка спирається на законодавчу базу. Також вона характеризує політичне становище країни. Політико-правова складова потенціалу підприємства зв'язку визначається відносно всієї сфери телекомунікацій» [5]. Про це свідчить також група показників, які характеризують соціальну складову, наприклад, «вплив демографічного стану на розвиток підприємства та рівень підтримки вітчизняних вчених» [5]. Можна стверджувати, що політичне становище країни, демографічний стан та рівень підтримки державою вітчизняних вчених, як і у випадку з інфраструктурним рівнем інноваційного потенціалу оператора [2], лише опосередковано може впливати на інноваційний потенціал конкретного підприємства та не можуть використовуватися для безпосередньої оцінки його рівня. За змістом цих складових їх, на нашу думку, також слід розглядати лише як фактори, які впливають на критерії інноваційного потенціалу.

Завершуючи аналіз існуючих підходів щодо структури інноваційного потенціалу, слід також від-

значити, що існують роботи, в яких інноваційний потенціал розглядається як складова потенціалу підприємства, без подальшого його поділу на окремі складові [6,7].

Як бачимо, більшість з існуючих підходів до переліку складових структури інноваційного потенціалу підприємства є дискусійними. Деякі з них сформульовано без належного обґрунтування та не відображують повною мірою зміст інноваційного потенціалу підприємства, а деякі можна розглядати навіть як помилкові. Це дозволяє зробити висновок про те, що питання визначення та обґрунтування складових структури інноваційного потенціалу підприємства взагалі, та інноваційного потенціалу підприємств зв'язку зокрема, очікують свого подальшого вирішення.

Проте, на нашу думку, у процесі аналізу інноваційного потенціалу підприємств зв'язку, особливості організації технологічних процесів підприємств зв'язку та їх послуг, а також організації інвестиційної діяльності повною мірою відбивають не складові інноваційного потенціалу, а перелік системи показників, за допомогою яких визначається кількісна оцінка кожної зі складових, а також методи визначення цих показників. На нашу думку, питання віднесення (включення) тих чи інших показників до окремих складових, а також методів їх визначення (кількісної оцінки) є ключовими у процесі аналізу інноваційного потенціалу взагалі та його кількісної оцінки зокрема. Одночасно, як показує виконаний нами аналіз, ці питання сьогодні є найбільш дискусійними, суперечливими та спірними. Тому саме цим питанням слід приділити особливу увагу у процесі аналізу інноваційного потенціалу.

З цих позицій розглянемо зміст деяких, на нашу думку, найбільш дискусійних показників, які використовуються для характеристики та кількісної оцінки окремих складових (критеріїв) інноваційного потенціалу підприємств зв'язку.

Візьмемо, наприклад, наведений в [4] перелік показників, які характеризують кадрову складову інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку, а також методи визначення цих показників. Для характеристики цієї залежності автор пропонує чотири показники:

1) рівень плінності кадрів, який визначається як співвідношення кількості звільненого персоналу до середньооблікової чисельності персоналу;

2) частка робітників, вік яких нижче середнього віку робітників підприємства, яка визначається як відношення кількості робітників віком нижче середнього до середньооблікової чисельності персоналу;

3) ступінь залучення молодих фахівців, яка визначається як частка молодих фахівців у середньооблікової чисельності персоналу;

4) ступінь впливу продуктивності праці на результативність діяльності підприємства, яка визначається як частка приросту доходів, яка отримана за рахунок підвищення продуктивності праці.

Відзначимо, що залежність рівня інноваційного потенціалу підприємства від впливу його кадрової складової, на нашу думку, є безперечною. Проте, на

нашу думку, жоден з цих показників не має не тільки безпосереднього, але й опосередкованого впливу на здатність персоналу підприємства до інноваційної діяльності – розробці та практичному впровадженню нових ідей. Певною мірою цей висновок підтверджується самим автором. Так, результати розрахунків інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку [4] показують, що при інтегральній оцінці кадрової складової, яка дорівнює – 0,51, **основний внесок – 0,49 досягнуто за рахунок середнього віку робітників**. При цьому значення показника «ступінь впливу продуктивності праці на результативність діяльності підприємства» складає 0,00006 загальної оцінки, «ступінь залучення молодих фахівців» – 0,0015, «рівень плінності кадрів» – 0,025. До цього слід також додати, що враховуючи структуру кадрів поштових підприємств, де переважну частку займають робітники масових професій (поштарі, водії тощо), які практично не пов'язані з інноваційною діяльністю, на нашу думку, використовувати середньооблікову чисельність персоналу поштового підприємства для розрахунку будь-яких показників, пов'язаних із його інноваційною діяльністю, не доцільно.

Теж можна сказати про фінансово-інвестиційну складову інноваційного потенціалу підприємства поштового зв'язку. Для її характеристики автор пропонує три показники:

- 1) загальний рівень рентабельності;
- 2) рівень ліквідності підприємства;
- 3) рівень інвестиційної привабливості.

При цьому, на думку автора, з цих показників рівень інвестиційної привабливості має найменшу вагу, тобто оказує найменший вплив на фінансово-інвестиційну складову інноваційного потенціалу. І в цьому випадку при інтегральній оцінці фінансово-інвестиційну складової, яка дорівнює – 0,40, основний внесок – 0,34 досягнуто за рахунок рівня ліквідності підприємства. При цьому значення показника «рівень інвестиційної привабливості» складає 0,05 загальної оцінки, «загальний рівень рентабельності» – 0,01.

Слід також відзначити, що перелічені вище показники з деякими незначними відхиленнями, використано також в [3] для визначення рівня складових інноваційного потенціалу телекомунікаційних підприємств.

Також, на нашу думку, дискусійним є як включення в перелік **ресурсних складових** інноваційного потенціалу поштового підприємства ринкової складової, так і наведений перелік показників, які визначають її рівень та методи їх визначення [4]. Можна стверджувати, що усі чотири показники, які використано для оцінки цієї складової, у кращому випадку, можуть мати лише опосередкований вплив на рівень інноваційного потенціалу поштового підприємства. Так, за логікою змісту показника «рівень комерціалізації діяльності», який визначається як частка доходів від інших послуг у загальній сумі доходів поштового підприємства, його найкращий (найбільший) вплив на інноваційний потенціал підприємства буде у випадку, коли це підприємство зовсім не буде оказувати поштових послуг. Практич-

но не пов'язана із рівнем інноваційного потенціалу поштового підприємства частка ринку, яку займає оператор у сфері надання універсальних послуг, оскільки до цих послуг відносяться традиційні загальні послуги.

Практично ті ж зауваження можна висловити щодо викладеному в [3], переліку показників, які характеризують технологічну складову інноваційного потенціалу, та методу їх визначення і врахування при оцінці рівня цієї складової.

Розглянемо показники, які використовуються в [2] для характеристики складових інноваційного потенціалу підприємств зв'язку. Для цього слід повернутися до висловлених вище зауважень щодо включення до переліку складових, які формують інноваційний потенціал підприємства, поряд із його ресурсними елементами, інфраструктурні елементи. Візьмемо, наприклад, показники, які характеризують маркетингову та державну елементи підтримки.

Для оцінки стану маркетингової підтримки автори пропонують такі показники:

1) питому вагу фахівців маркетингологів, що займаються інноваціями;

2) обсяг витрат на просування інноваційної продукції в загальному обсязі затрат на просування продукції;

3) питома вага витрат на рекламу інноваційної продукції в загальному обсязі витрат на рекламу;

4) питома вага витрат на інноваційну маркетингову діяльність в обсязі витрат на інноваційну діяльність [2].

Можна прийти до висновку, що склад показників, які використовуються для оцінки стану формування маркетингової підтримки та методи їх кількісної оцінки, повністю відносяться до діяльності підприємства та певною мірою характеризують його ресурсну складову та її досягнутий рівень.

У свою чергу, аналіз показників, які використовуються для оцінки стану формування державної підтримки інноваційної діяльності оператора зв'язку (обсяги державних асигнувань на реалізацію інноваційних проектів; розвиненість інноваційної інфраструктури та її доступність; обсяги грантів щодо реалізації інноваційних проектів тощо) показує, що безпосереднє відношення до рівня його інноваційного потенціалу мають лише обсяги державних податкових пільг, пов'язаних з інноваційною діяльністю підприємства та частка отриманих пільг в обсязі інвестицій в інвестиційну діяльність підприємства. Останні – лише створюють сприятливі умови для формування інноваційного потенціалу підприємства, тобто є факторами, а не критеріями інноваційного потенціалу оператора зв'язку. Це підтверджує вказану нами раніше думку про те, що вони є необхідною, але недостатньою умовою створення певного (бажаного) рівня потенціалу. Для цього необхідно реалізувати ці умови.

Як відзначалося нами раніше, показники, які використовуються в [2] для характеристики складових інноваційного потенціалу підприємств зв'язку, на нашу думку, є більш обґрунтованими та менш дискусійними. Основні принципові зауваження торкали-

ся включення до переліку складових, які формують інноваційний потенціал підприємства, поряд із його ресурсними елементами, інфраструктурних елементів, а також складу показників, які характеризують інфраструктурні елементи. Слід також зазначити відсутність в роботі методів урахування в інтегральному показнику рівня інноваційного потенціалу наявності показників, що мають різні одиниці виміру, а деякі є навіть якісними.

Виконаний аналіз показує також, що у комплексі питань якісного та кількісного аналізу інноваційного потенціалу підприємств зв'язку взагалі, та поштового зв'язку зокрема, найменші відмінності у точках зору фахівців щодо порядку визначення узагальної оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства, яка поєднує кількісні оцінки окремих його критеріїв. Практично в усіх розглянутих джерелах для кількісної оцінки інноваційного потенціалу підприємства тією чи іншою мірою використовується інтегральний метод для поєднання окремих критеріїв з метою отримання узагальноючого показника його рівня.

Метою розрахунку інтегрального показника рівня інноваційного потенціалу є отримання комплексної характеристики, яка дозволяє здійснювати оцінку його можливостей, та на цій основі розробляти стратегію їх використання.

До безперечних переваг такого підходу щодо отримання узагальноючого показника рівня інноваційного потенціалу підприємства є його відносна простота, а також можливість однозначної інтерпретації отриманих результатів в умовах використання значної кількості критеріїв, які характеризують його (потенціалу) рівень.

Одночасно, слід відзначити, що в літературних джерелах, присвячених аналізу потенціалу взагалі, та інноваційного потенціалу зокрема, висловлюються думки щодо недоліків такого підходу, які на думку їх авторів обмежують сферу його використання. Проте, ці зауваження стосуються, на нашу думку, не до методу інтегральної оцінки інноваційного потенціалу підприємства, який покликаний поєднати окремі критерії, з метою отримання узагальноючого показника рівня інноваційного потенціалу підприємства, а до обґрунтованого вибору критеріїв інноваційного потенціалу.

## 5. Результати досліджень

В процесі досліджень існуючих методів аналізу інноваційного потенціалу підприємств зв'язку встановлено, що ключовими питаннями цих методів є визначення та обґрунтування: складу критеріїв, які застосовуються для визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства, а також факторів, які впливають на цей рівень; складу одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка окремих критеріїв; виразу, з яких розраховуються значення одиничних показників; порядку визначення узагальної кількісної оцінки окремих критеріїв. Одночасно, як показують результати виконаного нами аналізу, ці питання сьогодні є найбільш дискусійними, суперечливими та спірними. Деякі з них сформульовано без належного обґрунту-

вання, вони не відображують повною мірою зміст інноваційного потенціалу підприємства, а деякі можна розглядати навіть як помилкові. Тому саме цим питанням слід приділити особливу увагу у процесі удосконалення методів аналізу інноваційного потенціалу.

## 6. Висновки

Виконаний аналіз дозволяє прийти до висновку, що існуючий стан щодо методів якісного та кількісного аналізу інноваційного потенціалу підприємств зв'язку не дозволяє отримати адекватні оцінки його рівня, що стримує практику їх застосування, та, як наслідок, зменшує обґрунтованість й ефективність управлінських рішень, які приймаються на підставі таких оцінок. Проте, розглянуті тут існуючі методи аналізу інноваційного потенціалу підприємств зв'язку можуть бути відправною точкою для визначення та обґрунтування шляхів та напрямків їх удосконалення, метою якого є урахування особливостей організації технологічних процесів підприємств поштового зв'язку та їх послуг, а також усунення підходів, які є дискусійними та не відображують сутності цього поняття та мети його використання.

## Література

1. Бачевський, Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства [Текст]: навч. пос. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Грицуленко, С. І. Інноваційний потенціал оператора зв'язку: формування, оцінювання та ефективність використання [Текст]: монографія / С. І. Грицуленко, В. М. Орлов, Г. А. Отливанська, І. І. Уманський. – О.: ВМВ, 2013. – 260 с.
3. Дем'янчук, М. А. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємства зв'язку [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук / М. А. Дем'янчук. – Економіка та управління підприємствами зв'язку (за видами економічної діяльності). – Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2013. – 20 с.
4. Князева, Е. А. Почтовая связь Украины: стратегия и механизмы инновационного развития [Текст]: монография / Е. А. Князева. – Одесса: ВМВ, 2008. – 336 с.

5. Князева, О. А. Управління потенціалом підприємства зв'язку [Текст]: навч. посіб. / О. А. Князева, Л. В. Галан, М. А. Дем'янчук. – Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2012. – 180 с.

6. Воронкова, А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация [Текст]: монография / А. Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского национального университета, 2000. – 315 с.

7. Гранатуров, В. М. Конкурентоспроможність телекомунікаційних компаній: теорія та практика управління [Текст]: монографія / В. М. Гранатуров, І. А. Кораблінова. – К.: Кафедра, 2012. – 320 с.

## References

1. Bachevskiy, B. E., Zablods'ka, I. V., Reshetnjak, O. O. (2009). Potencial i rozvytok pidpryjemstva [Potential and enterprise development]. Kyiv: Center of educational literature, 400.
2. Hrytsulenko, S. I., Orlov, V. M., Otlivans'ka, G. A., Umanskij, I. I. (2013). Innovacijnyj potencial operatora зв'язку: formuvannja, ocinjuvannja ta efektyvnist' vykorystannja [Innovation potential operator, formation evaluation and efficiency]. Odessa: VMV, 260.
3. Demyanchuk, M. A. (2013). Organizacijno-ekonomichnyj mehanizm innovacijnogo rozvytku pidpryjemstva зв'язку [Organizational-economic mechanism of innovative development of enterprise communication]. Odessa: ONAT, A. S. Popov, 20.
4. Knyazeva, E. A. (2008). Pochtovaja svjaz' Ukrainy: strategija i mehanizmy innovacionnogo razvitija [Postal services in Ukraine: Strategy and mechanisms of innovative development]. Odessa: VMV, 336.
5. Knyazeva, E. A., Galan, L. V., Demyanchuk, M. A. (2012). Upravlinnja potencialom pidpryjemstva зв'язку [Managing enterprise communications capabilities]. Odessa: ONAT, A. S. Popov, 180.
6. Voronkova, A. A. (2000). Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnym potencialom predprijatija: diagnostika i organizacija [Strategic management of competitive potential of the enterprise: diagnosis and organization]. Lugansk: Publisher East Ukrainian National University, 315.
7. Granaturov, V. M., Korablinova, I. A. (2012). Konkurentospromozhnist' telekomunikacijnyh kompanij: teorija ta praktyka upravlinnja [Competitiveness telecommunications companies: the theory and practice of management]. Kyiv: Department, 320.

*Рекомендовано до публікації д-р екон. наук, професор Гранатуров В. М.  
Дата надходження рукопису 19.08.2015*

**Крупська Вікторія Олександрівна**, аспірант, кафедра управління проектами та системного аналізу, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова, вул. Ковальська, 1, м. Одеса, Україна, 65029  
E-mail: krupskaya-v@mail.ru