

Лілія О. Гудима*

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Найбільш значимим джерелом виникнення та утримання конкурентних переваг підприємства є використання оновленої науково-технічної продукції, що є результатом наукової, інженерно-технологічної та інтелектуальної діяльності провідних спеціалістів. Висока конкурентоспроможність надає можливості отримувати прибуток, достатній, щоб зацікавити інвесторів для подальшої співпраці, що забезпечить стабільний розвиток підприємства. Таким чином, за умов динамічного конкурентного середовища впровадження інновацій є необхідною умовою для підтримки високих конкурентних позицій підприємства. Спираючись на розроблену Й. Шумпетером теорію «інноваційного розвитку», у статті основний акцент робиться на необхідності запровадження інновацій у виробничий процес, як невід'ємної складової забезпечення конкурентоспроможності на ринку суб'єкта господарювання. Таким чином, сучасний ринок потребує активного розвитку інновацій, що матеріалізовані в оновлених технологіях, товарах, організаційних та управлінських рішеннях. Інноваційна діяльність має декілька специфічних ознак: підвищена ризиковість, непередбачуваність результатів, відстрочена ефективність (довгостроковий характер отримання результатів), і в той же час, потенційна можливість отримання високого прибутку. Формування інноваційного потенціалу компанії, а також його втілення у життя визначається, в більший мірі, безперервною взаємодією комплексу чинників та умов, що пришвидшують інноваційний процес, від результатів наукових досліджень до впровадження інноваційної технології, або масового випуску інноваційної продукції. У статті розкрито такі важливі категорії, як «інновація», «новація», «відкриття», «винахід» та «нововведення», окреслено чіткі відмінності між ними. Охарактеризовано різні підходи науковців до категорії «інноваційний потенціал». Велике значення має вибір найбільш оптимального методу оцінки інноваційного потенціалу, оскільки такий показник демонструє готовність підприємства до створення інноваційного продукту у формі науково-технічного зразка та його використання на практиці, а також допомагає оцінити, на скільки впровадження інновації є економічно обґрунтованим. Розглянуто методи оцінки інноваційного потенціалу, запропоновані різними науковцями, що найбільше застосовуються на практиці.

Ключові слова: новація, винахід, відкриття, нововведення, інновація, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, підходи до оцінки інноваційного потенціалу.

Рис. 1. Літ.12.

DOI: 10.32752/1993-6788-2024-1-274-118-129

Liliia O. Hudyma

THE ROLE OF INNOVATIVE STORAGE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT

The most significant source of the emergence and maintenance of competitive advantages of the enterprise is the use of updated scientific and technical products, which are the result of scientific, engineering, technological and intellectual activities of leading specialists. High competitiveness provides opportunities to earn profits sufficient to interest investors for further cooperation, which will ensure stable development of the enterprise. Thus, under the conditions of a dynamic competitive environment, the introduction of innovations is a necessary condition for maintaining

* National Academy of Management. Ukraine.

high competitive positions of the enterprise. Based on the theory of "innovative development" developed by J. Schumpeter, the main emphasis in the article is on the need to introduce innovations into the production process, as an integral component of ensuring competitiveness on the market of the business entity. Thus, the modern market needs the active development of innovations materialized in updated technologies, products, organizational and management solutions. Innovative activity has several specific features: increased risk, unpredictability of results, delayed effectiveness (long-term nature of obtaining results), and at the same time, the potential for obtaining high profits. The formation of the company's innovative potential, as well as its implementation, is determined, to a greater extent, by the continuous interaction of a complex of factors and conditions that accelerate the innovation process, from the results of scientific research to the introduction of innovative technology, or the mass release of innovative products. The article explores such important categories as "innovation", "novation", "discovery", "invention" and "innovation" and outlines the clear differences between them. Different approaches of scientists to the category "innovative potential" are characterized. The choice of the most optimal method of assessing the innovation potential is of great importance, since such an indicator demonstrates the readiness of the enterprise to create an innovative product in the form of a scientific and technical sample and its use in practice, and also helps to assess how much the implementation of the innovation is economically justified. The methods of assessment of innovation potential proposed by various scientists, which are most widely used in practice, are considered.

Keywords: innovation, invention, discovery, innovation, innovation, innovative development, innovative potential, approaches to evaluating innovative potential.

Peer-reviewed, approved and placed: 10.04.2024.

Постановка проблеми. Опис та обґрунтування концепції «інноваційного розвитку» у наукових працях Х. Барнета, П. Друкера, К. Найта, А. Хармана та Б. Санто на перше місце ставить роль інновацій, що являються основним фактором економічного розвитку під час взаємодії економічного середовища та конкуруючих підприємств, витіснивши проблеми інвестування, а також спричинивши домінування інноваційної моделі розвитку в сучасній економічній системі. Формування та швидке поширення такого феномену як «нова економіка», що ґрунтується на інтелектуальному капіталі, інноваціях, трансформаційних процесах; ускладнення виробничих процесів; підвищення рівня наукомісткості для випущеної продукції, викликане новим витком науково-технічного прогресу; розвиток інфраструктури, особливо інформаційної, та скорочення тривалості життєвого циклу нових видів продукції; зміни запитів споживачів та виникнення нових ринків збуту; часті зміни умов господарювання, і, звідси, потреба в нових методах управління та організації – все це виділяє поміж інших аспектів інноваційну складову складного та багатогранного процесу економічного розвитку та викликає необхідність розгляду проблем розвитку підприємства та впровадження інновацій в діалектичній єдності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні аспекти теорії інноваційного розвитку відображено у працях таких зарубіжних вчених, як Х. Барнет, П. Друкер, В. Зомбарт, Г. Менш, К. Найт, М. Портер, Б. Санто, А. Харман, Й. Шумпетер. Проблемам інноваційного розвитку та оцінці інноваційного потенціалу підприємства присвячено дослідження багатьох і вітчизняних вчених, серед яких: Амоша О.І., Бажал Ю.М., Браташ М.А., Ватченко О.Б., Вергал К.Ю., Волков О.І., Гаєвська Л.М., Гринько Т.В.,

Гурочкіна В.В., Джеджула В.В., Драган О. І., Дорожинська Г.В., Єпіфанова І.Ю., Защепкіна Н.М., Ілляшенко С.М., Колмакова О.М., Микитюк П.П., Рогоза М.Є., Смачило В.В., Солдак М.О., Уманський І.І., Федулова І.В., Фірсова С.Г., Цвик О.Г., Шевченко В.С., Шилова О.Ю. Шиян Н.І., Юринець З.В., Яненкова І.Г.

Мета дослідження. Мета наукової статті полягає у конкретизації основних категорій теорії інновацій; окресленні методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємства, найбільш поширених у практичній діяльності; обґрунтуванні взаємообумовленості інноваційного розвитку та конкурентоспроможності підприємства.

Основні результати дослідження. Основоположник теорії конкурентних переваг М. Портер особливе значення надає інноваціям як фактору економічного зростання. Досліджуючи зміст конкуренції та питання завоювання лідируючих позицій підприємств на міжнародних ринках, вчений наголошує, що конкурентних переваг можна досягти лише за рахунок впровадження інновацій, від глобального технологічного прориву до використання новітніх технологій та знарядь праці. За переконанням М. Портера, інновації є наслідком надзвичайних зусиль, що можуть виникати як на новостворених підприємствах, так і на давно існуючих, а також за рахунок розширення сфери діяльності організацій, застосуванні нових ресурсів, надходити з-за кордону. Вчений зазначає, що конкуренти автоматично обходять підприємство, яке відстає у впровадженні інновацій. Відповідно до теорії конкурентних переваг конкурентоспроможність економічного зростання можна досягти тільки в результаті постійного впровадження інновацій [1].

Здатність підприємства до інноваційного розвитку зумовлена наявністю інноваційного потенціалу підприємства, а саме можливістю реалізувати інновацію у межах визначеного стратегічного напрямку зростання. Отже, спроможність підприємства здійснювати інноваційну діяльність визначається його потенційною здатністю до інноваційного розвитку та низкою умов, які спричиняють, або перешкоджають втіленню інновацій [2].

В науковій літературі існує декілька теорій інноваційного розвитку. Класична інноваційна теорія отримала свій початок у ХХ ст. Починаючи з 1909 року В. Зомбарт описував власника підприємства в якості носія нововведень, який забезпечує ринок новими технологічними рішеннями, що і сприяє технологічному прогресу. П. Друкер у ті часи наголошував на тому, що інноваційність є необхідним інструментом підприємництва, який надає компанії нові ресурси. Й. Шумпетер у своїй праці «Теорія економічного розвитку» досліджував інновації в якості способу підвищення прибутковості. Дані наукові погляди складають основу класичної теорії інновацій.

Пізніше Й. Шумпетер вводить в наукову теорію нові категорії: «базових інновацій» та «вторинних інновацій». Базова інновація – це масштабний винахід, що є основою для утворення прогресивних технологій у майбутньому. Поряд із базовими інноваціями виникають вторинні, які є невеликими винаходами. В сукупності вони формують кластер інновацій.

Отже, інноваційна теорія Й. Шумпетера складається з наступних ключових положень:

- інновація є рушійною силою прогресу;
- виникає поняття «життєвого циклу інновацій»;
- життєві цикли деяких інновацій мають кластерну форму.

Продовжив та розвинув теорію Й. Шумпетера Г. Менш, вдосконаливши класифікацію інновацій. Г. Менш проводив дослідження базових та вторинних інновацій, що невід'ємні від базових та поліпшують основні нововведення. Більше того, Г. Менш виразив припущення, що базисні інновації пов'язані з кризовими явищами, або економічним розвитком. Обсяг нововведень він пов'язував з циклічними кризами та обґрунтував недостачу нововведень в період економічної стагнації. Саме за таких часів бракує базових нововведень, та наука розвивається недостатньо. Г. Менш запропонував зупинити економічну деградацію за рахунок державного регулювання інноваційної діяльності для забезпечення сприятливих економічних умов з метою формування, впровадження і поширення нововведень [3].

На кордоні ХХ-ХХІ ст. бере свій початок кардинально новий інноваційний період, що характеризується прискореним настанням змін у кожній із сфер суспільного життя. Даному періоду властивий прогрес фундаментальних наук, розвиток наукомістких технологій, глобальних науково-технологічних проєктів. За таких обставин, локомотивом розвитку суспільства та діяльності людства стає інноваційна діяльність, і, відповідно, інновації можуть слугувати важливим інструментом усіх радикальних трансформацій у розвитку людства та економічної системи загалом. Інновації обумовлюють постійні економічні перетворення, сприяють активному розвитку та зростанню результативності як економічної системи в цілому, так і окремих компаній.

Саме тому помітний науковий інтерес викликають теоретичні положення, що стосуються сутності і змісту категорій «новація», «винахід» та «інновація». Це обумовлено тим, що розкриття даних понять впливає на формування інноваційної стратегії компанії та освоєння механізму управління інноваційною діяльністю [4].

Вчені Гарбуз С.В., Пенкіна Т.Є., Хоменко Л.М. та Соболева Т.О. чітко розділяють основні категорії дослідження. Поняття «інновація», з погляду лінгвістично-етимологічного аналізу, складене за продуктивною словотвірною моделлю як іменник, що походить від дієслова, тож його варто розуміти як «впровадження новацій».

«Новація» є оформленим результатом фундаментальних, експериментальних та прикладних досліджень, а також дослідно-конструкторських розробок у всіх сферах діяльності, що спрямований на зростання її ефективності. Таким чином, новація – це продукт інтелектуальної діяльності людей. Новації можуть оформлювати у вигляді винаходу; відкриття; патенту; товарного знака; раціоналізаторської пропозиції; документації на новий (вдосконалений) продукт; технології; виробничого чи управлінського процесу; наукових підходів чи принципів; ноу-хау; наступних документів: рекомендацій, стандартів, методик, інструкцій, результатів маркетингових досліджень. Через це, новація вважається потенційною інновацією, тобто новим рішенням до початку комерціалізації.

Між поняттями «новація», «винахід» та «інновація» науковці виділяють певні відмінності.

«Відкриття» — це визначення раніше невідомих об'єктивних закономірностей, ознак та явищ матеріального світу, що привносять кардинальні зміни в уже існуючі знання.

«Винахід» є новим технічним рішенням конкретно визначеного завдання, що забезпечує ефективність, покращує якість продукції, або змінює умови праці.

Вихід (відкриття) не має особливого економічного значення до тих пір, поки не прийнято рішення впровадження його у виробничий процес для задоволення конкретної потреби. Саме за таких умов новація трансформується в інновацію, що спрямовується на одержання економічної вигоди. Деякий час власник бізнесу за рахунок інновації може отримувати прибуток, що великою мірою переважає галузеву норму. Винахід може бути комерціалізованим, чи некомерціалізованим. Щодо часового терміну за який винахід перетворюється в інновацію, він може складати роки, а деколи і десятиріччя.

Процес впровадження новацій на ринок, а саме комерціалізація є довготривалим та більш затратним, ніж процес їх створення. Проте, з часом, період між появою новації та її впровадженням (інноваційний лаг) поступово скорочувався, що зумовлено зростанням інноваційного підприємництва і бажанням збільшувати прибуток. На основі зазначеного, термін «інновація» можна трактувати як процес реалізації новацій у формі нової продукції, послуг чи технологій, соціально-економічних, або організаційно-технічних рішень виробничого, правового, адміністративного, комунікативного чи іншого характеру, що сприяють задоволенню потреб та забезпечують економічну ефективність [5].

Ілляшенко С.М. у своїх наукових дослідженнях аналогічним чином визначає дані категорії. За його тлумаченням «новації» — це новинка, кінцевий метод, принцип, винахід, новий порядок, новий продукт чи процес, що якісно відрізняється від попереднього варіанту та становить результат інтелектуальної праці, завершення наукових розробок та досліджень. Поряд з терміном «новація» науковець дає означення таким термінам як «винахід» та «відкриття», при цьому наголошуючи на відсутності їхньої тотожності.

Ілляшенко С.М. визначає термін «винахід» наступним чином. За його словами «винахід» — це технічне, або технологічне вирішення будь-якого завдання, що справляє позитивний ефект, покращує якість продукції, або видозмінює умови праці. Прикладом є: оновлені машини, механізми, обладнання, прилади, матеріали, інструменти, процеси (технології), тощо. Під терміном «відкриття» науковець розуміє встановлення кардинально нових, раніше невідомих, об'єктивних закономірностей, особливостей і явищ матеріального світу, які сприяють нагромадженню теоретичних знань. Як приклад можна навести, циклічні хімічні реакції, у процесі чого розчин певних речовин періодично змінює колір необмежену кількість разів в результаті хімічних перетворень. Прикладом також є відкриття інших планет поза межами Сонячної системи. Як винаходи, так і відкриття є базою для інновацій.

За сучасних економічних реалій не існує обмеження інновацій тільки комерційним використанням результатів інноваційної діяльності, так як вже загальновідомі некомерційні інновації, для прикладу соціальні. У такому випадку потрібно звернути увагу на їх практичне використання, а не комерційне. Таким чином, у відповідності до міжнародних стандартів поняття «інновація» визначається в якості кінцевого результату інноваційної діяльності, що втілений у новому (вдосконаленому) продукті чи технологічному процесі, що застосовується у практичній діяльності та в нових підходах до соціальних послуг.

У своїй науковій праці вчений також згадує термін «нововведення», який розкриває як результат практичного засвоєння новації в різних сферах діяльності, що справляє економічний або соціальний ефект (на основі вчення Й. Шумпетера, який ототожнював це поняття з поняттям «інновація»). Проте відповідно до поглядів інших науковців, ці два поняття не є синонімічними. За їхніми переконаннями, нововведення стають інноваціями лише в тому разі, коли вони забезпечують суспільний прогрес, зростання рівня ефективності у їх виробничій галузі чи галузі споживання [6].

Сучасне означення терміну «інновація» розповсюджує інноваційну діяльність на будь-який із секторів економіки, а саме визначення може бути застосованим до кожного із секторів. Науковець Солдак М.О. категорію «інновація» трактує як «нові або поліпшені продукти або процеси (або їх комбінації), які істотно відрізняються від раніше вироблених одиницею (unit) продуктів або використовуваних нею бізнес-процесів, пропонувані потенційним користувачам (продукти) або використовуються самою одиницею (процеси)».

Згідно з цим визначенням Солдак М.О. у своїй праці інновації поділяє на такі види: технологічні (процесові та продуктові) та нетехнологічні (організаційні та маркетингові).

Багато досліджень присвячено досвіду застосування різних видів інновацій. Британські науковці, які використовують кластерний та факторний аналіз визначають два види інновацій, а саме: «розширену інноваційну діяльність» (складається з маркетингових, організаційних, управлінських та стратегічних інновацій) та «традиційну діяльність» (об'єднує в собі процесні, продуктові та технологічні інновації). Здебільшого, вчені ці режими пов'язують з виробництвом та роблять висновок, що «традиційні» та «розширені» інновації доповнюють одна одну, а не взаємозамінюють. До того ж ті компанії, що практикують обидва види діяльності, мають вищу продуктивність.

В нашій країні більшість галузей народного господарства, якщо і прагнуть використовувати технологічні інновації, то націлені на їх процесну складову. Це відноситься, приміром, до будівельної галузі, проте деякі світові будівельні підприємства розробляють саме продуктові інновації.

Найуспішніші світові будівельні компанії спрямовують свої зусилля на створення продуктових інновацій, завдяки чому зводяться будинки з унікальними характеристиками за короткі строки. Для прикладу, у сейсмічно небезпечних регіонах розробляються проекти споруд, що можуть підніматися над

землею під час землетрусу. Китай зводить дешеві споруди, застосовуючи 3D-принтер, який друкує будинки, використовуючи будівельне сміття. Інший приклад – розробка Делфтським технічним університетом само відновлювального бетону, під час виробництва якого використовуються капсули з бактеріями. Якщо бетон починає тріскатися, тоді капсули розчиняються під впливом води, бактерії відновлюються і виділяють вапняк, за рахунок чого і закупорюються тріщини. Дана розробка збільшує строк експлуатації бетону на десятиліття і дає змогу економити на здійсненні вартісного ремонту бетону.

Прикладом процесорних інновацій також можуть бути цифровізація бізнес-процесів, хмарне управління процесами. В Україні майже всі житлові будинки зводяться за застарілими технологіями – з бетону, цегли, із використанням простих матеріалів для оздоблення фасадів. На українському будівельному ринку майже відсутні проекти, в яких застосовуються дійсно інноваційні технології продуктової категорії, а те що в нашій країні вважається інновацією, на світовому будівельному ринку використовується вже близько 10 років. Основним напрямом інноваційності державного світового ринку знаходиться у площині його діджиталізації, приміром, використання технології «розумний дім» для житлових будинків [7].

Загальною характеристикою здатності підприємства до інноваційної діяльності являється його інноваційний потенціал. Дана категорія є концептуальним відображенням феномену інновацій. Як економічна категорія цей термін увійшов до числа понять економічної науки не так давно, проте в сучасній економічній літературі єдине його означення відсутнє.

У наукових публікаціях цей термін вживається, зазвичай, операційно, у ході вирішення інших науково-пізнавальних задач. Здебільшого, у своїх дослідженнях науковці сконцентровують свої зусилля на аналізі окремих сторін інноваційного потенціалу, таким чином, наукова література містить специфічні визначення, що співвідносяться не достатньо. Деколи термін «інноваційний потенціал» ототожнюють з науковим, творчим, інтелектуальним чи науково-технічним потенціалом.

У широкому розумінні сутність «потенціалу» розглядається як наявні засоби, запаси та джерела, що можуть використовуватися для досягнення певної мети, реалізації плану, виконання задач реалізації можливостей будь-якої соціальної системи у певній галузі.

Аналіз різних варіантів категорії «інноваційний потенціал підприємства» дає змогу стверджувати, що переважна частина вчених беруть за основу ресурсний підхід, тобто поняття «інноваційний потенціал підприємства» визначається ними як сукупність ресурсів чи їх комбінація. Зіставляючи визначення понять «потенціал» з категорією «ресурси» (від франц. *ressource* – допоміжний засіб), що трактують як цінності, джерела засобів, запаси, доходи, засоби, які використовуються при необхідності, можна простежити ідентичність даних термінів. Так як, ресурси і потенціал водночас є і результатом функціонування суб'єкта, і умовою його продовження, деякі науковці вживають ці поняття як синонімічні.

Зазначимо, що в цілому ототожнювати поняття «потенціал» та «ресурси» неприпустимо, так як, не дивлячись на близькість аналізованих понять, між

ними простежуються деякі відмінності з позиції їх сутності, структури і джерел. Таким чином, взаємопов'язаність категорій «потенціал» та «ресурси» заключається в тому, що ресурси складають частину потенціалу, вірніше, частку використаної (залученої) частини потенціалу. Забезпеченість інноваційного потенціалу необхідними ресурсами є основою його формування [8, с. 192-193].

Науковці Колмакова О.М. та Смачило В.В. необхідними для ефективного ведення інноваційної діяльності вважають наступну сукупність ресурсів: інтелектуальний, фінансовий, матеріальний, інфраструктурний, кадровий та інші додаткові ресурси. Перераховані складові потенціалу мають тісний взаємозв'язок. Результативність реалізації інноваційного потенціалу від стану кожного з його складових елементів, а також від їхньої взаємодії. Ключовою умовою повної реалізації інноваційного потенціалу є саме збалансування факторних його складових, так як відставання хоча б однієї з них є стримуючим фактором. Отже, інноваційний потенціал, за визначенням авторів, це «можливість системи створювати, удосконалювати, використовувати нововведення в умовах наявного ресурсного забезпечення й економічні відносини усередині системи як здатність до здійснення інноваційної діяльності». Не зважаючи на те, що більшість вчених найбільш значимою вважають складову, яку утворюють матеріальні ресурси НДДКР та інноваційної діяльності, проте автори не погоджуються з цим, та наголошують у своїй праці, що оцінюватися, спершу, має фінансова складова, адже саме вона визначає здатність підприємства до впровадження інноваційних технологій, оскільки рішення про впровадження інновації можна прийняти тільки при наявності вільних коштів у підприємства [9, с. 270-271].

Спираючись на власні наукові дослідження, науковці Маркіна І.А., Вороніна В.Л., Хорошко Д.Р. визначають наступні складові елементи інноваційного потенціалу підприємства (рис. 1).

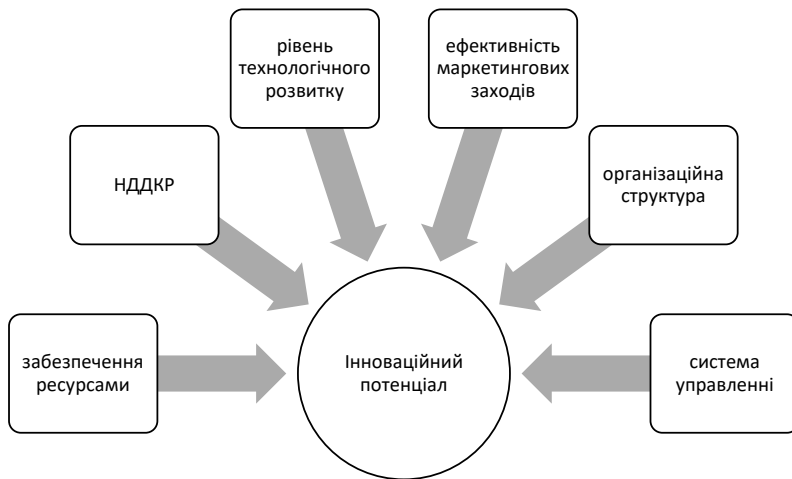


Рис. 1. Складові частини інноваційного потенціалу підприємства [10, с. 79]

За теперішніх умов, велике значення має вибір найбільш об'єктивного методу (підходу) до проведення оцінки інноваційного потенціалу, так як цей показник відображає готовність забезпечити створення інновації у формі науково-технічного зразка, сприяти його впровадженню у сферу практичного використання та оцінити ефективність нововведення в порівнянні з витратами на його реалізацію.

Доволі розповсюдженими та практичними у використанні вважаються підходи, що орієнтовані на оцінку інноваційного потенціалу за рахунок визначення ступеню економічної ефективності впровадження інноваційних проектів. У процесі оцінювання інноваційний потенціал розглядається як комплекс підприємницьких можливостей, створення яких забезпечить реалізацію цілей інноваційної діяльності. Процес оцінки передбачає: обчислення одиночних показників, або груп показників (показник чистої теперішньої вартості від впровадження інновацій, показник рентабельності інноваційного потенціалу, показник інтенсифікації виробничого процесу, тощо); аналіз сукупності результативних показників, що залежать від висновків дослідників інноваційного потенціалу (динаміка розвитку; зведення до мінімуму рівня ресурсомісткості продукції, частка приросту кількості виробленої продукції завдяки використанню нововведень).

Іншим науковим підходом є ресурсний підхід, який включає обчислення всіх наявних нематеріальних та матеріальних активів компанії, що застосовуються під час проведення інноваційної діяльності. Як правило, за цим підходом передбачається оцінка фізичного та морального зношення, залишкової потужності, запасу ресурсів та організаційних технологій.

Більш стратегічним вважається результативний підхід, який передбачає виявлення того, на скільки підприємство готове до реалізації інноваційного проекту, або програми інноваційних перетворень, а також до впровадження та генерації інновацій. Даний підхід також спрямований на визначення потенційної можливості поглинати, адаптовувати і перетворювати інновації у конкретні операційні, управлінські та трансакційні рутини, що забезпечуватимуть компанії підвищення прибутковості.

Якісні характеристики потенціалу зазвичай оцінюють за допомогою такого підходу, як методи експертних оцінок. Таким чином, до якісних характеристик відносять оцінку стабільності кадрового складу, їх професійних та інтелектуальних якостей. До даної характеристики відносять також оцінку умов праці, зокрема, усунення шкідливих та небезпечних умов праці); ступінь можливого травматизму; забезпечення нових робочих місць; стимулювання праці кадрів, що залучені до інноваційного розвитку компанії; ступінь освоєння інновацій.

Під час аналізу сили прояву елементів інноваційного потенціалу компанії за даним методом деякі іноземні та вітчизняні вчені використовують функцію бажаності Харрінгтона. Така функція виступає кількісним, однозначним, універсальним та єдиним показником якості об'єкта, що досліджується, а також характеризується такими рисами, як ефективність, адекватність та статистична чутливість, що дає можливість використовувати її в якості критерію оптимізації. Функція бажаності трансформує нечітко сформульовані

характеристики досліджуваних параметрів та значень в однакову для всього комплексу безрозмірну шкалу, при чому для трансформацій використовуються вже сформовані таблиці відповідностей емпіричних і числових схем.

Серед дослідників доволі розповсюдженим є метод ФВА (функціонально-вартісного аналізу). Цей метод широко застосовується у виробничій системі регіону. Започаткував даний метод американський інженер Л.Д. Майлс у 1947 році та отримав розповсюдження на території країн США, Англії, Японії та інших. Метод ФВА являється комплексним підходом аналізу функцій об'єктів, а передовою метою розробки даного методу є визначення непродуктивних витрат, котрі не чинять позитивний вплив на остаточні характеристики вироблених товарів. До того ж його доречно застосовувати ще й для визначення найбільш вдалих і конкурентних інновацій, що пропонуються. Таким чином, цей метод дає змогу здійснювати оцінку інновацій за економіко-вартісними, технічними, естетичними та іншими заздалегідь визначеними параметрами.

Інтегральний показник досліджується як комплекс різних ресурсів компанії, чи функціональних складових і комбінацій, що використовуються для ведення інноваційної діяльності. Даний показник може обчислюватися в якості середньозваженої величини складових інноваційного потенціалу; квадратного кореню з суми квадратів відхилень показників від нормального значення, чи з суми добутків квадратів окремих показників з коефіцієнтами вагомості, тощо. Відповідним чином, в залежності від виділеного методу та наявної інформаційної бази вченими може бути виділена різна кількість та різноманітні механізми оцінки складових елементів інноваційного потенціалу.

Усі зазначені методики мають низку переваг та недоліків. У тому числі, методи оцінювання інноваційного потенціалу на базі обчислення інтегрального показника є одними з найбільш розповсюджених, так як надають узагальнену оцінку, при чому у розрахунок можна зводити якісні та кількісні показники інноваційного потенціалу. При залученні фахівців до оцінки певних показників, необхідно враховувати факт їх суб'єктивності в оцінках, окрім того, ця методика не дозволяє встановлювати стратегічні пріоритети інноваційного розвитку [11, с. 155-156].

При розробці методики оцінки інноваційного потенціалу найбільш прийнятним, на думку таких вчених, як Шевченко В.В. та Браташ М.А., доцільно застосовувати структурний підхід, при чому необхідно виділити у кожній зі складових інноваційного потенціалу специфічні ресурси, що враховують галузеві ознаки інноваційних процесів, що мають місце в даний момент.

Структурна група методів оцінювання інноваційного потенціалу компанії повинна ґрунтуватися на обчисленні показників зміни структурних елементів потенціалу (фінансового, інформаційного, кадрового, організаційного, виробничо-технологічного, науково-технічного, управлінського та інших видів потенціалу). Однією із переваг такої групи методик є можливість враховувати ті коефіцієнти та показники, що віддзеркалюють специфічні риси функціонування компанії.

Таким чином, оцінка інноваційного потенціалу підприємства ґрунтується на різноманітних методологічних підходах та інструментах. Шевченко В.С. та Браташ М.А. розглядають такі методологічні підходи до даного питання:

1. Аналіз SWOT. За допомогою даного аналізу є можливість виявити сильні та слабкі сторони підприємства стосовно інновацій, а також загрози та можливості. Це дозволяє виділити потенційні сфери для розвитку нововведень.

2. Оцінка інтелектуальної власності. Проведення аналізу інтелектуальної власності підприємства може визначити потенціал щодо розробки новітніх технологій та продуктів, а також можливості щодо їх комерціалізації.

3. Модель ресурсного підходу. Він дозволяє аналізувати ресурси, що доступні для підприємства, наприклад, фінансові, технічні та людські ресурси, а також визначити, як саме вони можуть бути застосовані для впровадження інновацій.

4. Модель життєвого циклу продукту/проєкту. Даний підхід передбачає оцінку етапів життєвого циклу продукції, що виробляється, а також проєктів, де можуть бути використані інновації. Зазвичай виділяють точки втручання і можливі зміни, що призведуть до росту продуктивності і конкурентоспроможності.

5. Модель балансування інновацій. Даний підхід базується на збалансуванні ризиків та можливостей, що пов'язані з інноваціями. Розроблюються стратегії задля оптимального застосування ресурсів та мінімізації ризиків.

6. Модель стадій розвитку інновацій. Визначаються етапи розвитку інноваційних проєктів на підприємстві, можливий їх вплив на ринок та потенційний розвиток.

Усі зазначені методологічні підходи можуть бути корисними в оцінці інноваційного потенціалу підприємства та розробці стратегій його розвитку. Результати такого аналізу можуть бути застосовані для прийняття рішень стосовно інвестування у дослідження та розвиток, вдосконалення бізнес-процесів та покращення асортименту продукції і послуг [12, с. 538-540].

Висновки. У статті доведено, що важливість впровадження на підприємстві науково-технологічної продукції, яка є результатом наукової, інженерно-технологічної та інтелектуальної діяльності людини, є одним із найбільш впливових джерел формування та утримання конкурентних переваг. Виходячи з цього, впровадження інновацій на підприємстві є необхідною умовою для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Детально проаналізовано зміст та чіткі відмінності між поняттями «інновація», «новація», «відкриття», «винахід» та «нововведення». Розкрито сутність такої категорії, як «інноваційний потенціал», розглянуто традиційні підходи до його визначення. Великої уваги потребує за сучасних умов вибір найбільш об'єктивного методу оцінювання інноваційного потенціалу, адже даний показник демонструє на скільки підприємство готове забезпечити розробку інноваційного продукту у формі науково-технічного зразка, впроваджувати його у сферу практичного застосування, а також дозволяє оцінити ефективність інновації, порівнюючи із затратами на його реалізацію. У статті розглянуто найбільш поширені в практичній діяльності методи оцінки інноваційного потенціалу, визначені різними науковцями. В результаті дослідження найбільш оптимальним та розповсюдженим було визначено метод, що заснований на основі розрахунку інтегрального показника.

1. Porter M.E. *Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press, 1980. P. 383-387.
2. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Цвик О.Г. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. Сер. Економічна наука. 2017. №4. С. 5-8.
3. Зашепкіна Н.М., Дорожинська Г.В. *Організація науково-інноваційної діяльності: навч. посіб.* Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2022. 84 с.
4. Орехова К.В., Ріпка Л.М. Дослідження економічної сутності та змісту поняття «інновація». *Проблеми матеріальної культури*. Сер. Економіческие науки. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/92352/2/Oriekhova.pdf?sequence=1> (дата звернення: 10.04.2024).
5. Гарбуз С.В., Пенкіна Т.Є., Хоменко Л.М., Соболева Т.О. *Інноваційний менеджмент: навч. посіб.* Київ: КНЕУ, 2013. с. 667.
6. Ілляшенко С.М. *Інноваційний менеджмент: підручник*. Суми: ВТД Університетська книга, 2010. 334 с.
7. Солдак М.О. Оцінка інноваційної активності галузей економіки придніпровського економічного району в контексті формування регіональних інноваційних екосистем. *Економічний вісник Донбасу*. 2020. № 2(60). URL: [http://www.evd-journal.org/download/2020/2\(60\)/09-Soldak.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2020/2(60)/09-Soldak.pdf) (дата звернення: 03.04.2024).
8. Гаєвська Л.М. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. №15. С.192-196.
9. Колмакова О.М., Смачило В.В. Оцінка інноваційного потенціалу будівельного підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. № 32. С. 270-274.
10. Маркіна І.А., Вороніна В.Л., Хорошко Д.Р. Управління інноваційним потенціалом як фактор стратегічного розвитку та конкурентних переваг підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Сер. Економіка та управління підприємствами. 2020. № 3(26). С. 76-81.
11. Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О. Методичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства. *Інновації та стійкість*. 2022. № 3. С. 152-158.
12. Шевченко В.С., Браташ М.А. *Методологічні підходи до оцінки інноваційного потенціалу будівельного підприємства. Наукові перспективи*. 2023. № 10(40). С. 536-550.

1. Porter M.E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press, P. 383-387.
2. Dzhedzhula V.V., Yepifanova I.Iu., Tsvyk O.H. (2017). *Innovatsiina diialnist yak chynnyk konkurentospromozhnosti pidpriyemstv. Investytsii: praktyka ta dosvid*. Seriya: Ekonomichna nauka. №4. S. 5-8.
3. Zashchepkina N.M., Dorozhynska H.V. (2022). *Orhanizatsiia naukovo-innovatsiinoi diialnosti: navch. posib*. Kyiv: KPI im. Ihoria Sikorskoho. 84 s.
4. Oriekhova K.V., Ripka L.M. *Doslidzhennia ekonomichnoi sutnosti ta zmistu poniattia «innovatsiia». Problemy materyalnoi kultury*. Seriya: Ekonomicheske nauky. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/92352/2/Oriekhova.pdf?sequence=1> (data zvernennia: 10.04.2024).
5. Harbuz S.V., Pienkina T.Ie., Khomenko L.M., Sobolieva T.O. (2013). *Innovatsiinyi menedzhment: navch. posib*. Kyiv: KNEU. s. 667.
6. Illiashenko S.M. (2010). *Innovatsiinyi menedzhment: pidruchnyk*. Sumy: VTD Unversytetska knyha. 334 s.
7. Soldak M.O. (2020). *Otsinka innovatsiinoi aktyvnosti haluzei ekonomiky prydniprovskoho ekonomichnoho raionu v konteksti formuvannia rehionalnykh innovatsiinykh ekosystem*. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*. № 2(60). URL: [http://www.evd-journal.org/download/2020/2\(60\)/09-Soldak.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2020/2(60)/09-Soldak.pdf) (data zvernennia: 03.04.2024).
8. Haievska L.M. (2017). *Innovatsiinyi potentsial pidpriyemstva ta yoho otsinka*. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. №15. S.192-196.
9. Kolmakova O.M., Smachylo V.V. (2010). *Otsinka innovatsiinoho potentsialu budivelnoho pidpriyemstva*. *Visnyk ekonomiky транспорту і промисловості*. № 32. S. 270-274.
10. Markina I.A., Voronina V.L., Khoroshko D.R. (2020). *Upravlinnia innovatsiinyim potentsialom yak faktor stratehichnoho rozvytku ta konkurentnykh perevah pidpriyemstva*. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*. Seriya: Ekonomika ta upravlinnia pidpriyemstvamy. № 3(26). S. 76-81.
11. Yepifanova I.Iu., Hladka D.O. (2022). *Metodychni pidkhody do otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriyemstva*. *Innovatsii ta stiikist*. № 3. S. 152-158.
12. Shevchenko V.S., Bratash M.A. (2023). *Metodolohichni pidkhody do otsinky innovatsiinoho potentsialu budivelnoho pidpriyemstva*. *Naukovi perspektyvy*. № 10(40). S. 536-550.