

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Західноукраїнський національний університет  
Навчально-науковий інститут інноватики, природокористування та  
інфраструктури  
Кафедра економічної експертизи та землевпорядкування

**КОВАЛЕНКО Людмила Анатоліївна**

**Економічне оцінювання та регулювання інноваційної діяльності  
підприємства // Economic evaluation and regulation of enterprise innovative  
capacity**

спеціальність 051 – Економіка  
освітньо-професійна програма – Експертна оцінка землі та нерухомого майна

Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи ЕОЗм-21  
Л.А. Коваленко

---

Науковий керівник:  
д.е.н., професор Б.О. Язлюк

---

Кваліфікаційну роботу допущено  
до захисту:

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Б.О. Язлюк

**ТЕРНОПІЛЬ - 2022**

## ЗМІСТ

Вступ	3
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЄМНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b>	<b>6</b>
1.1. Місце інноваційної ємності серед інших властивостей підприємства, її сутність та значущість	6
1.2. Види інноваційної ємності підприємств та фактори, що впливають на її формування та використання	20
Висновки за розділом 1	33
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ЄМНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b>	<b>34</b>
2.1. Положення з аналізу та оцінювання інноваційної ємності підприємств	34
2.2. Інтегральний метод оцінювання інноваційної ємності підприємств	44
Висновки за розділом 2	58
<b>РОЗДІЛ 3. РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З УРАХУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ЄМНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b>	<b>59</b>
Висновки за розділом 3	74
Висновки	76
Список використаних джерел	78

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** На сьогодні для багатьох підприємств України є характерними низькі обсяги здійснення ними інноваційної діяльності або ж її повна відсутність. Це дуже негативно позначається на конкурентоспроможності їхньої продукції та, відповідно, обумовлює отримання низьких фінансових результатів від діяльності та незадовільний фінансовий стан.

Низька інноваційна активність багатьох українських підприємств обумовлена низкою різних причин, таких як, відсутність необхідного обсягу фінансових ресурсів, недостатність рівня платоспроможності потенційних покупців інноваційної продукції, відсутність необхідної науково-технічної бази для розробки нововведень тощо. Недостатня поінформованість власників і керівників українських підприємств щодо перспективних інноваційних можливостей також спричиняє низькі обсяги інноваційної діяльності в Україні.

Проблемам оцінки можливостей суб'єктів господарювання щодо провадження ними інноваційної діяльності та розробки дієвих механізмів реалізації такої діяльності приділяють увагу багато науковців. Серед них можна виділити таких, як О. Ареф'єва, В. Геєць, М. Денисенко, А. Завербний, С. Іщук, В. Козик, Є. Крикавський, Є. Лапін, О. Мельник, Найдюк, Й. Петрович, О. Пирог, Н. Подольчак, А. Турило, Л. Федулова, Н. Чухрай, А. Штангет, Б. Язлюк та ін. Ними встановлено закономірності формування інноваційних можливостей підприємств, запропоновано науково обґрунтовані методи оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання, розроблено інструментарій управління таким потенціалом.

Проте, залишаються ще не повністю вирішеними багато питань щодо оцінки здатності підприємств залучати та ефективно використовувати різні види нововведень. Таку оцінку доцільно проводити на засадах вимірювання величини інноваційної ємності підприємств. Ця властивість суб'єктів господарювання на сьогодні ще не є достатньо дослідженою. Також подальших досліджень потребують методології регулювання інноваційної ємності підприємств як

фактору підвищення рівня інноваційності їх діяльності. Ці обставини й обумовили актуальність вибраної нами теми дослідження.

**Мета і завдання дослідження.** Метою нашого дослідження є обґрунтування теоретичних та прикладних засад щодо економічного оцінювання і регулювання інноваційної ємності суб'єктів господарювання. **Завданнями** роботи стали:

- з'ясування місця інноваційної ємності серед інших властивостей підприємства, її сутності та значення;
- визначення видів інноваційної ємності підприємств та факторів, що впливають на її формування та використання;
- здійснення аналізу та оцінки інноваційної ємності підприємств;
- застосування інтегрального методу оцінювання інноваційної ємності підприємства;
- обґрунтування процесів регулювання експортно-імпортною діяльністю з урахуванням інноваційної ємності підприємств.

**Об'єктом дослідження** є процеси здійснення інноваційної діяльності підприємств.

**Предметом дослідження** є теоретико-методологічні та прикладні положення із розробки інструментарію економічного оцінювання та регулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

**Методи дослідження.** У ході нашого дослідження застосовувались методи: узагальнення; системного аналізу; моделювання; оптимізаційних оцінок; абстрагування.

**Наукова новизна** одержаних результатів роботи стосується методико-прикладних рекомендацій із вирішенні проблем економічного оцінювання та регулювання інноваційної діяльності підприємств.

**Практичне значення** одержаних результатів виконаної роботи стосується розробки обґрунтованих рекомендацій для застосування менеджерами та фахівцями підприємств щодо оцінювання інноваційної ємності підприємства; здійснення аналізу стану використання інновацій на підприємствах;

встановлення взаємозв'язків між інноваційною ємністю підприємства та його експортною діяльністю; оцінки митного регулювання експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання за умов ефективного використання їх інноваційної ємності.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЄМНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

#### **1.1. Місце інноваційної ємності серед інших властивостей підприємства, її сутність та значущість**

Забезпечення стабільних темпів зростання фінансових результатів діяльності підприємств потребує постійного підтримання належного рівня їх економічного розвитку. Для постійного розвитку на підприємствах слід запроваджувати різні кількісні та якісні зміни, які на перспективу призведуть до зростання їх економічних можливостей. Серед змін у внутрішньому середовищі підприємства важливе значення мають зміни інноваційного характеру.

Періодичне запровадження успішних інноваційних змін в діяльність суб'єктів господарювання дає їм можливість підвищити ступінь своєї конкурентоспроможності та покращити ринкове становище. Це відбувається тому, що інноваційні зміни завжди призводять до певних позитивних відмінностей такого підприємства від його конкурентів.

Запровадження на підприємствах інноваційних змін потребує розробки дієвого механізму управління нововведеннями. Такий механізм має включати три основні складники (рис. 1.1), а саме – «сукупність інноваційних ресурсів підприємства (ресурсна складова механізму управління нововведеннями), управлінську підсистему підприємства, яка здійснює менеджмент його інноваційної діяльності (управлінська складова механізму управління нововведеннями на підприємстві) та сукупність методологічних засад (принципів, правил, критеріїв, методик тощо), на підставі яких відбувається управління інноваційною діяльністю суб'єкта господарювання (інституційна складова механізму управління нововведеннями на підприємстві)» [47].

Належне формування кожного із перелічених складників механізму управління інноваціями на підприємстві і успішна взаємодія між ними є передумовою ефективно організації інноваційного процесу. Слід зважати на те,

що механізму управління інноваціями на підприємстві також передбачає і регулювання параметрів інноваційної діяльності суб'єкта господарювання.



Рис. 1.1. Механізм управління нововведеннями на підприємстві

Аналізуючи різні літературні джерела ми змогли встановити перелік параметрів інноваційної діяльності підприємств, які підлягають регулюванню в процесі управління нею. До таких параметрів «відносять»:

1) множину (перелік) нововведень, які підприємству доцільно розробляти (впроваджувати) у свою господарську діяльність. Ця множина, своєю чергою, включатиме низку підмножин, що можуть бути виділені, зокрема, за такими ознаками: за видами нововведень (продуктові, технічні, організаційні, маркетингові, соціальні тощо), за рівнем новизни (радикальні й поліпшувальні),

за масштабом новизни тощо. Отже, можливі різні способи одночасного поділу множини нововведень на окремі підмножини. При цьому особливе значення має поділ майбутніх (запланованих) нововведень за способом їх набуття на ті, що передбачено розробляти власними силами суб'єкта господарювання, та ті, які передбачається впроваджувати у діяльність підприємства шляхом їх залучення ззовні (зокрема, шляхом укладання ліцензійних угод на право використовувати відповідні інновації, розроблені й запатентовані сторонніми особами, у практиці діяльності певного підприємства). Стосовно нововведень, які підприємство розроблятиме власними силами, то сукупність цих нововведень теж можливо поділити на дві групи: нововведення, які підприємство зможе використовувати у своїй подальшій господарській діяльності, та нововведення, використання яких у власній господарській діяльності може не відбутися (права на такі нововведення можуть, зокрема, бути передані іншим особам на підставі укладання відповідних ліцензійних угод);

2) сукупність якісних прогностичних характеристик кожного з нововведень, які підприємству доцільно розробляти (впроваджувати у свою господарську діяльність). Для прикладу, для продуктивних нововведень такими характеристиками виступатимуть очікувані значення показників споживчих властивостей нових або покращених видів продукції, яку підприємство передбачає розробляти (впроваджувати);

3) сукупність кількісних прогностичних характеристик кожного з нововведень, які підприємству доцільно розробляти (впроваджувати у свою господарську діяльність). Зокрема, це стосується прогностичних натуральних обсягів впровадження нововведень у практику діяльності підприємства (планові річні обсяги виготовлення інноваційної продукції, кількість одиниць інноваційного устаткування, яке буде введено в експлуатацію, тощо). Стосовно нововведень, розроблених підприємством, права на використання яких планується передати іншим особам, то до кількісних прогностичних характеристик кожного з цих нововведень можна віднести, зокрема, кількість таких осіб;

4) сукупність якісних та кількісних планових характеристик інноваційних



ресурсів підприємства. Зокрема, мова йде про чисельність та професійно-кваліфікаційні характеристики працівників, зайнятих у розробці та впровадженні нововведень, площу та технічне забезпечення науково-дослідних лабораторій та інших структурних підрозділів підприємства, задіяних в інноваційній діяльності, обсяги фінансових ресурсів, використовуваних для провадження цієї діяльності, тощо;

5) планові (прогнозні) часові параметри процесів розроблення, впровадження та використання нововведень на підприємстві. Зокрема, до таких параметрів слід віднести: тривалість процесів розроблення кожного різновиду нововведень, час від моменту остаточного розроблення нововведення до моменту його впровадження у діяльність підприємства, прогнозну тривалість проміжку часу, протягом якого настає моральне старіння нововведення, тощо. При цьому обґрунтування часових параметрів інноваційних процесів, що відбуваються на підприємствах, потребує належним чином організованого науково-технічного прогнозування як на рівні окремих підприємств, так і на рівні галузей економіки, у яких функціонують відповідні суб'єкти господарської діяльності» [7; 16; 19; 66; 171; 172].

Розробка планів і програм інноваційної діяльності підприємства має містити перелічені вище основні параметри цієї діяльності, очікувані результати від її здійснення, а їх розробники мають розуміти поточний стан інноваційної діяльності та перспективні інноваційні можливості. Тому, можливим підходом до вирішення завдань щодо запровадження інновацій є оцінка відповідних характеристик (властивостей) підприємства.

Необхідно відзначити існування «різних видів діяльності підприємств. Зокрема, можна виділити операційну, фінансову, інвестиційну, інноваційну, маркетингову, зовнішньоекономічну та інші види господарської діяльності» [72; 150]. Також виділяють різні властивості підприємств, які групують на такі «два класи: ті, що формуються внаслідок провадження певного виду підприємницької діяльності, та ті, що формуються внаслідок провадження сукупності видів підприємницької діяльності. Зокрема, стосовно властивостей першої групи, то до

них можна віднести інвестиційну та ділову активність суб'єкта господарювання, його фінансову стійкість, експортну орієнтованість тощо. Щодо властивостей підприємства другої групи, то до них, зокрема, можна віднести прибутковість та економічну стійкість, оскільки ці властивості безпосередньо або опосередковано формуються внаслідок провадження усіх видів діяльності підприємства» [2; 6; 63; 65; 99].

До властивостей інноваційної діяльності підприємства, які характеризують перебіг, умови та перспективи цієї діяльності, відносять: «інноваційну активність суб'єкта господарювання, інноваційну сприйнятливість підприємства, його інноваційний потенціал та ємність, а також інноваційність фірми» [35]. Проведений нами аналіз наукових джерел показав, що рівень вивчення перелічених вище характеристик підприємства відрізняється: «деякі з них досліджено досить докладно, у той же час для інших характерні суттєві прогалини як у вивченні механізмів формування відповідних властивостей підприємств, так і у визначенні способів оцінювання та методів управління цими властивостями» [24; 35; 51; 160].

Найбільш досліджуваними із перелічених п'яти властивостей підприємств є інноваційна активність та інноваційний потенціал суб'єкта господарювання.

Стосовно інноваційної активності підприємства, то згідно із запропонованими у науковій літературі підходів «її ототожнюють переважно із обсягами інноваційної діяльності за певний проміжок часу. Ці обсяги можуть бути оцінені за допомогою різних індикаторів, зокрема, із застосуванням показників кількості впроваджених нововведень на підприємстві за певний проміжок часу, величини доходу та прибутку від здійснення підприємством інноваційної діяльності, кількості розроблених підприємством нововведень тощо» [27]. Деякими науковцями пропонується оцінювати інноваційну активність підприємств «за допомогою відносних показників. Одним з таких показників є частка доходів від інноваційної діяльності у загальній величині виручки від реалізації продукції підприємством у звітному періоді» [113].

Загалом більшість науковців розглядає інноваційну активність суб'єкта

господарювання як характеристику його інноваційної діяльності в минулих періодах.

Інноваційний потенціал підприємств на відміну від їх інноваційної активності має перспективний, прогностичний характер. Це означає, що інформація щодо рівня інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання має цінність із точки зору планування перебігу інноваційних процесів на підприємстві.

Поняття інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання є набагато складнішим ніж поняття інноваційної активності. Це тому, що інноваційний потенціал підприємства не можливо звести до первинних характеристик підприємства, оцінку яких можна безпосередньо отримати з даних його фінансової звітності. «Інноваційний потенціал значною мірою є прихованим у сукупності складних взаємозв'язків, що існують всередині підприємства та у його взаємовідносинах із зовнішнім середовищем та обумовлюють інтенсивність та структуру інноваційних процесів на підприємстві. Отже, на відміну від інноваційної активності підприємства, яка може бути відносно легко оціненою, визначення рівня інноваційного потенціалу являє собою значно складніше завдання. При цьому слід враховувати той факт, що інструментарій оцінювання інноваційного потенціалу підприємства суттєво відрізнятиметься залежно від того, що розуміти під цією категорією» [49].

Із аналізу праць науковців бачимо, що існує чотири основні підходи «до визначення сутності як сукупного потенціалу підприємства, так і його інноваційного потенціалу:

- ресурсний підхід, згідно якого економічний потенціал підприємства ототожнюється із сукупністю його ресурсів, які характеризуються відповідними обсягами та споживчими властивостями. За такого підходу до визначення потенціалу під інноваційним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність його інноваційних ресурсів - як наявних, так і можливих до залучення у майбутньому. Зокрема, інноваційний потенціал трактується як сукупність усіх наявних матеріальних та нематеріальних активів підприємства, що

використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності. Також дається більш розлоге тлумачення інноваційного потенціалу як деякої критичної маси ресурсів підприємства (інтелектуальних, науково-дослідних, інформаційних і т. д.), необхідної і достатньої для його розвитку на основі постійного пошуку і використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які відкриваються перед ним, що пов'язано з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту;

- функціональний підхід, згідно якого економічний потенціал підприємства тлумачиться як сукупність його можливостей виконувати певні функції (залучати ресурси, виробляти продукцію, збувати її та ін.). З цих позицій інноваційний потенціал підприємства можна трактувати як його здатність розробляти (впроваджувати) інновації. Інноваційний потенціал підприємства трактується як спроможність створювати нововведення власними силами або придбавати їх збоку, а також як ефективність впровадження інновацій в практику господарської діяльності;

- цільовий підхід. Цей підхід до тлумачення сутності потенціалу підприємства є певною мірою похідним від функціонального. Згідно цільового підходу потенціал підприємства розглядається через призму певних наперед обраних цілей його діяльності. Загалом, сукупність таких цілей характеризується значним різноманіттям та ієрархічною природою. Для прикладу, ними може виступати збільшення фінансових результатів, зростання ринкової вартості фірми, нарощування її частки на ринках збуту тощо. Більшість цілей підприємницької діяльності може досягатися у тому числі і за рахунок провадження інновацій. Отже, з цих позицій інноваційний потенціал підприємства являтиме собою його здатність досягати наперед обраних цілей своєї господарської діяльності. Інноваційний потенціал організації ототожнюється з мірою її готовності виконати завдання, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети. При цьому доцільно, щоб ціль мала критеріальну форму. Зокрема, ціллю можуть виступати максимізація чистого прибутку суб'єкта господарювання або його ринкової вартості;

- комбінований підхід. Він стосується випадку, за якого тлумачення сутності потенціалу підприємства передбачає певне поєднання одночасно декількох з перелічених підходів до такого тлумачення. Зокрема, найчастіше в науковій економічній літературі поєднують ресурсний та функціональний підходи. Якщо таке поєднання застосувати до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства, то тоді під цим потенціалом слід розуміти здатність підприємства розробляти (впроваджувати) нововведення завдяки наявним та можливим до залучення цим підприємством інноваційним ресурсам. Дехто пропонує розглядати інноваційний потенціал підприємства як його сукупні можливості щодо ефективного впровадження нових технологій у господарський обіг. Також цілком можливим є поєднання ресурсного, функціонального та цільового підходів до трактування поняття «інноваційний потенціал підприємства». За таких умов це поняття можна тлумачити як здатність підприємства до отримання максимально можливої величини фінансово-економічних показників його господарської діяльності завдяки розробленню (впровадженню) нововведень на базі наявних та можливих до залучення цим підприємством інноваційних ресурсів» [1; 3; 10; 23; 38; 70; 102].

Отже, є різні підходи до трактування інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання. Ці підходи слід розглядати не як альтернативні, а як такі, що доповнюють один одного.

Розглядаючи певні закономірності у формуванні інноваційного потенціалу підприємства, можна побачити існування наявного та перспективного (майбутнього, прогнозного) його рівнів. «Наявний рівень інноваційного потенціалу зумовлений існуючими у підприємствах обсягами інноваційних ресурсів та їх споживчими властивостями. Стосовно перспективного інноваційного потенціалу, то його величина визначається не лише наявними інноваційними ресурсами, але й можливостями підприємства щодо їх додаткового залучення (в окремих випадках – вилучення)» [27]

Із врахуванням вище викладеного, ми можемо запропонувати наступне визначення інноваційного потенціалу підприємства: «це здатність підприємства

до отримання максимально можливої величини фінансово-економічних показників його господарської діяльності завдяки розробленню (впровадженню) нововведень на базі наявних та можливих до залучення цим підприємством інноваційних ресурсів за певним умов зовнішнього середовища, у якому перебуватиме це підприємство» [47].

Стосовно таких властивостей підприємств як «інноваційна сприйнятливість та інноваційність, то закономірності їх формування досліджено не так всебічно, як закономірності утворення інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання. При цьому інноваційна сприйнятливість підприємства зводиться до його здатності (наявної або потенційної) залучати нововведення у свою діяльність або залучати інформацію, потрібну для започаткування на підприємстві відповідних інноваційних процесів» [35; 40; 113; 165].

Стосовно інноваційності суб'єкта господарювання, то вона «тракується переважно з позицій тієї ролі, яку відіграють інновації у діяльності конкретного підприємства» [51; 90; 93; 128]. Отже, інноваційність є «властивістю підприємства, яка характеризує міру використання інновацій у його господарській діяльності. Ця міра може описуватися різноманітними показниками. Одним з найбільш розповсюджених таких показників є частка доходів підприємства, отриманих у звітному році від здійснення ним інноваційної діяльності, у загальній величині цих доходів» [24; 128].

Поняття інноваційної ємності підприємства ще практично не досліджене. Введення цієї характеристики підприємства у розгляд потребує детального обґрунтування, яке треба здійснювати з двох основних позицій: «по-перше, з точки зору відмінності інноваційної ємності підприємства від розглянутих вище чотирьох його властивостей, що формуються внаслідок провадження інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта (тобто його інноваційної активності, інноваційного потенціалу, інноваційної сприйнятливості та інноваційності), а, по-друге, з точки зору значущості інноваційної ємності підприємства для забезпечення його економічного розвитку» [47].

Термін «ємність» досить широко використовується і у технічних науках, і

в економіці. Аналіз загальнонаукового підходу до цього терміну дав нам змогу встановити, що «ємність певного об'єкта характеризує його здатність залучати у себе певні предмети та (або) процеси. При цьому переважно йде мова про максимальну здатність до такого залучення. Ємність об'єкта може бути активною та пасивною. У першому випадку об'єкт бере активну участь у своєму наповненні, а у другому випадку таке наповнення провадиться виключно завдяки зовнішнім відносно об'єкта впливам» [13; 50].

В економічній теорії «ємність розглядається, насамперед, як певна властивість ринків збуту продукції. З цих позицій такий різновид ємності можна віднести до ємності зовнішнього середовища підприємства. При цьому важливо відзначити той факт, що у процесі реалізації ринкової ємності, тобто у процесі продажу продукції підприємствами, покупці зменшують свою поточну платоспроможність в обмін на задоволення своєї потреби у певній продукції. Важливою закономірністю реалізації ємності є те, що у процесі такої реалізації часто відбувається взаємний обмін речовиною (а в деяких випадках – інформацією) між певним об'єктом та його зовнішнім середовищем» [101].

Таким чином, «ринкова ємність характеризує загалом зовнішнє середовище підприємства, тобто виступає властивістю цього середовища. Проте, якщо перейти до поняття ринкової частки підприємства, то тоді ринкова ємність характеризуватиме вже саме підприємство, тобто стане властивістю, йому притаманній. Цю властивість можна назвати реалізаційною ємністю підприємства. Вона характеризуватиме його здатність отримувати доходи від реалізації певної продукції відповідно до наявної або перспективної частки ринків збуту цієї продукції, що належить або належатиме у майбутньому даному підприємству» [112].

Проте, поняття ємності у практиці функціонування підприємств вживається в науковій економічній літературі зовсім мало. В основному застосовується поняття «інвестиційна ємність підприємства». За допомогою цього терміну переважно «описується здатність підприємства залучати інвестиції з метою фінансування заходів з простого та розширеного відтворення

своєї діяльності» [138].

Однак підприємства в процесі провадження господарської діяльності залучають не лише інвестиційні, але й багато інших видів ресурсів. Тому доцільним є виокремлення «ресурсної ємності суб'єкта господарювання, яка, своєю чергою, включатиме матеріальну ємність (здатність підприємства залучати певний обсяг різних видів сировини, матеріалів, палива тощо за певний проміжок часу), технічну ємність (здатність підприємства залучати певний обсяг різних видів устаткування за певний проміжок часу), інформаційну ємність (здатність підприємства залучати із зовнішнього середовища певний обсяг інформації за певний проміжок часу), фінансову ємність (здатність підприємства залучати певний обсяг фінансових ресурсів за певний проміжок часу) тощо. Перелічені види ємності можуть бути поділені також на підвиди за певними ознаками, зокрема, за способами залучення ресурсів. З цих позицій згадувана вище реалізаційна ємність підприємства може розглядатися як різновид його фінансової ємності. Однак, крім того, різновидом фінансової ємності суб'єкта господарювання може виступати, зокрема, його кредитна ємність, тобто здатність підприємства залучати певний обсяг кредитів за певний часовий проміжок» [47].

Термін «інноваційна ємність» у наукових працях зустрічається переважно в контексті науковомісткості. «Науковомісткість характеризує продукцію підприємства або використовувані ним засоби праці» [77]. Проте, такий підхід до суті інноваційної ємності є не зовсім обґрунтованим, оскільки вона також є характеристикою підприємства.

В. Гришко зауважує, що «якщо у першому наближенні розуміти під інноваційним потенціалом здатність підприємства розробляти та виготовляти інноваційну продукцію за даного обсягу і наявних інноваційних ресурсів, то інноваційну ємність можна трактувати як можливості підприємства збільшувати обсяги наявних інноваційних ресурсів шляхом доведення їх до раціонального обсягу, за якого у повному розмірі можуть бути реалізовані можливості підприємства щодо розробки та виробництва ним інноваційних видів продукції»



[28]. Згідно такого підходу інноваційна ємність підприємства ототожнюється із його стратегічним інноваційним потенціалом.

Потрібно встановити співвідношення між інноваційною ємністю і інноваційним потенціалом підприємства.

Вважаємо за доцільне диференціювати поняття «інноваційний потенціал підприємства» і «інноваційна ємність підприємства» згідно із етапом загального процесу запровадження на підприємстві інноваційної діяльності (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Місце інноваційної ємності підприємства серед інших його властивостей

Існують два головні етапи інноваційної діяльності: «розроблення нововведень підприємством та використання (комерціалізація) нововведень. При цьому підприємства можуть впроваджувати у свою діяльність як нововведення, розроблені їх власними силами, так і нововведення, права на користування якими придбані у сторонніх осіб (зокрема, шляхом укладання ліцензійних угод)» [47].

На наш погляд, інноваційний потенціал підприємства слід розглядати як характеристику змоги підприємства розробляти нововведення за рахунок власних сил, а інноваційна ємність підприємства має характеризувати потенційну здатність підприємства до впровадження у свою діяльність різних видів нововведень.

Відповідно, поняття інноваційного потенціалу слід тлумачити як: «здатність підприємства до отримання максимально можливої величини фінансово-економічних показників його господарської діяльності завдяки розробленню нововведень та їх подальшому використанню (комерціалізації) на базі наявних та можливих до залучення цим підприємством інноваційних ресурсів за певних умов зовнішнього середовища, у якому перебуватиме це підприємство. При цьому слід зауважити ту обставину, що використання розроблених власними силами підприємства нововведень може відбуватися як шляхом їх подальшого впровадження у діяльність цього ж підприємства, так і шляхом передавання права на застосування розроблених нововведень іншим особам» [48].

Що стосується визначення сутності інноваційної ємності підприємства, то його можна сформулювати таким чином: «це здатність підприємства до отримання максимально можливої величини фінансово-економічних показників його господарської діяльності завдяки впровадженню у його діяльність нововведень, як розроблених власними силами, так і залучених зі сторони за певних умов зовнішнього середовища, у якому перебуватиме це підприємство. При цьому мова може йти як про наявну на теперішній час інноваційну ємність підприємства, так і про перспективний (прогнозний) її рівень, який підприємство може досягти у майбутньому з урахуванням тих змін, що відбудуться у його внутрішньому та зовнішньому середовищах» [48].

З наведених нами визначень випливає можливість здійснення суттєвого впливу інноваційного потенціалу на інноваційну ємність суб'єкта господарювання. Такий вплив є наслідком можливості використання власних інноваційних розробок у процесі господарської діяльності підприємства.

Для інноваційного потенціалу та інноваційної ємності підприємства існує, так звана, реалізована та нереалізована частина. «Чим меншою є нереалізовані частки інноваційного потенціалу та інноваційної ємності підприємства, тим більшими повинні бути обсяги його фінансових результатів» [48]. Це пов'язано із такими властивостями підприємства, як інноваційна активність й інноваційна сприйнятливість. Зокрема, «інноваційна активність підприємства може трактуватися як характеристика інтенсивності реалізації його інноваційного потенціалу протягом звітного періоду. Інноваційна сприйнятливість підприємства може трактуватися як характеристика інтенсивності реалізації його інноваційної ємності протягом звітного періоду» [48].

Таким чином, інноваційність підприємства слід розглядати як одну із узагальнюючих характеристик інтенсивності реалізації інноваційної ємності та інноваційного потенціалу підприємства.

Володіння інформацією щодо поточної інноваційної ємності підприємства дає можливість його власникам і менеджерам визначити, які із нововведень на конкретний момент часу слід запроваджувати, щоб забезпечити максимальний рівень ефективності його функціонування.

Отже, для отримання інформації щодо наявної інноваційної ємності суб'єкта господарювання треба розв'язання низку завдань, «а саме:

1) визначення умов та чинників, які обмежують впровадження на підприємстві нововведень. Таке визначення має прикладну цінність стосовно можливості застосування отриманих відомостей при розробці заходів щодо регулювання інноваційної ємності підприємства. Дійсно, послаблення умов та чинників, які обмежують впровадження на підприємстві нововведень, являє собою одне з головних завдань, що постають у процесі регулювання інноваційної ємності підприємства;

2) встановлення загального переліку нововведень, які загалом можливо впровадити у діяльність підприємства на теперішній момент часу (або протягом прогнозного періоду);

3) виділення у цьому переліку групи нововведень, впровадження яких

забезпечує максимізацію наперед обраного різновиду фінансово-економічних результатів діяльності підприємства з урахуванням наявних фінансових та інших обмежень на обсяги такого впровадження;

4) визначення максимально можливого значення обраного різновиду фінансово-економічних результатів діяльності підприємства, яке підприємство зможе досягти завдяки повній реалізації наявної у нього інноваційної ємності;

5) оцінювання рівня реалізації наявної у підприємства інноваційної ємності як результату відношення фактичного значення обраного різновиду фінансово- економічних результатів діяльності підприємства до максимально можливого його значення;

б) визначення переліку нововведень, які підприємству слід додатково впровадити у свою діяльність з метою забезпечення максимізації певного різновиду фінансово-економічних результатів цієї діяльності» [36].

## **1.2. Види інноваційної ємності підприємств та фактори, що впливають на її формування та використання**

Підприємства є відкритими та складними соціально-економічними системами, які характеризуються багатьма управлінськими параметрами та можливими альтернативами щодо ухвалення управлінських рішень. Тому у них є різні резерви покращення використання наявних можливостей та шляхів підвищення рівня цих можливостей.

Це також стосується й інноваційної ємності та обумовлює різні її види, що можуть бути згрупованими за певними класифікаційними ознаками.

Нами з'ясовано, що існують такі види інноваційної ємності підприємства (рис. 1.3):

«1) за моментом часу, на який відбувається визначення величини інноваційної ємності:

- наявна, яка характеризує можливості підприємства впроваджувати у свою діяльність нововведення на теперішній момент часу;

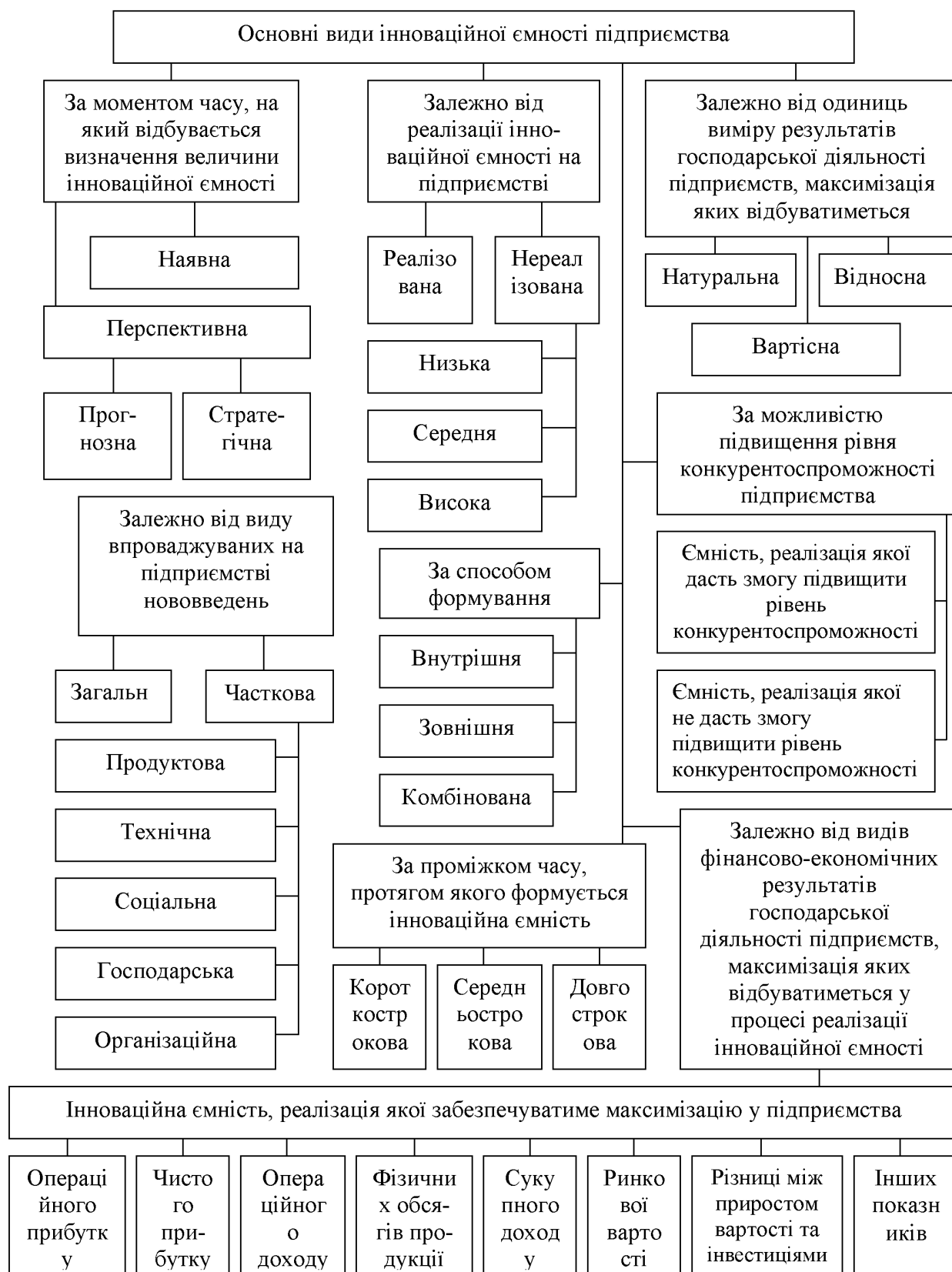


Рис. 1.3. Види інноваційної ємності підприємства

- перспективна, яка характеризує можливості підприємства впроваджувати у свою діяльність нововведення у майбутні моменти часу. При

цьому перспективна інноваційна ємність підприємства своєю чертою може бути поділеною на два її різновиди, а саме - на прогнозну та стратегічну інноваційну ємність.

Перший різновид інноваційної ємності характеризує можливості підприємства впроваджувати у свою діяльність нововведення у майбутні моменти часу у разі відсутності цілеспрямованих управлінських впливів на формування цієї ємності. Отже, прогнозна інноваційна ємність формується мимовільно під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. На відміну від прогнозної інноваційної ємності, стратегічна інноваційна ємність підприємства утворюється внаслідок розроблення та реалізації певних організаційних, технічних та соціальних заходів, спрямованих на управління інноваційною ємністю господарюючого суб'єкта.

2) залежно від виду впроваджуваних на підприємстві нововведень:

- загальна, яка характеризує можливості підприємства впроваджувати у свою діяльність усіх видів нововведень;
- часткова, яка характеризує можливості підприємства впроваджувати у свою діяльність окремих видів нововведень. Відповідно, часткова інноваційна ємність за видами нововведень може бути поділена на: продуктову, технічну, соціальну, господарську та організаційну;

3) залежно від реалізації інноваційної ємності на підприємстві:

- реалізована (інноваційна місткість), яка характеризує сукупність тих нововведень, які було успішно впроваджено у діяльність підприємства у попередніх періодах і які ще зберігають ознаки їхньої інноваційності;
- нереалізована, яка характеризує сукупність тих нововведень, які ще не було впроваджено у діяльність підприємства у попередніх періодах, але впровадження яких є можливим та доцільним. Своєю чергою, нереалізована інноваційна ємність підприємства може поділятися на низьку (її реалізація забезпечить зростання відповідного виду фінансово-економічних результатів діяльності підприємства на величину, що не перевищує одного відсотка від їх теперішнього обсягу), середню (її реалізація забезпечить зростання відповідного

виду фінансово-економічних результатів діяльності підприємства на величину, що більша одного відсотка, але не перевищує п'яти відсотків від їх теперішнього обсягу) та високу (її реалізація забезпечить зростання відповідного виду фінансово-економічних результатів діяльності підприємства на величину, що перевищує п'ять відсотків від їх теперішнього обсягу);

4) за способом формування:

- внутрішня, реалізація якої здійснюється виключно за рахунок впровадження у діяльність підприємства інновацій, розроблених його власними силами;

- зовнішня, реалізація якої здійснюється виключно за рахунок впровадження у діяльність підприємства інновацій, розроблених сторонніми особами. Отже, цей тип інноваційної ємності буде характерним для тих підприємств, які не здійснюють самостійного розроблення інновацій або, здійснюючи таке розроблення, не використовують їх у власній господарській діяльності;

- комбінована, реалізація якої здійснюється як за рахунок впровадження у діяльність підприємства інновацій, розроблених його власними силами, так і за рахунок впровадження у діяльність підприємства інновацій, розроблених сторонніми особами;

5) за проміжком часу, протягом якого формується інноваційна ємність:

- короткострокова, яка формується протягом проміжку часу, що не перевищує одного року;

- середньострокова, яка формується протягом проміжку часу, що триває від одного до трьох років;

- довгострокова, яка формується протягом проміжку часу, що перевищує три роки;

б) залежно від видів фінансово-економічних результатів господарської діяльності підприємств, максимізація яких відбуватиметься у процесі реалізації інноваційної ємності:

- інноваційна ємність, реалізація якої забезпечуватиме максимізацію

прибутку підприємства від його операційної діяльності;

- інноваційна ємність, реалізація якої забезпечуватиме максимізацію чистого прибутку підприємства;

- інноваційна ємність, реалізація якої забезпечуватиме максимізацію операційного доходу підприємства;

- інноваційна ємність, реалізація якої забезпечуватиме максимізацію фізичних обсягів виробництва продукції підприємством;

- інноваційна ємність, реалізація якої забезпечуватиме максимізацію сукупного доходу підприємства, тобто доходу від усіх видів його діяльності. Цей вид інноваційної ємності господарюючого суб'єкта доцільно розглядати у випадку, коли підприємство має запатентовані інноваційні розробки і оцінюється доцільність передавання права на їх використання іншим особам за відповідну винагороду (роялті);

- інноваційна ємність, реалізація якої забезпечуватиме максимізацію ринкової вартості підприємства. Цей вид інноваційної ємності є одним з найбільш узагальнених, оскільки ринкова вартість суб'єктів господарювання являє собою інтегральний показник їх економічних можливостей» [99; 105];

- «інноваційна ємність, реалізація якої забезпечуватиме максимізацію різниці між приростом ринкової вартості підприємства та величиною інвестицій, що обумовили цей приріст. Виділення цього типу інноваційної ємності суб'єкта господарювання обумовлено високим рівнем узагальненості вказаної різниці як критерію ухвалення господарських рішень на підприємствах;

- інноваційна ємність, реалізація якої забезпечуватиме максимізацію ринкової частки підприємства;

- інноваційна ємність, реалізація якої забезпечуватиме максимізацію рівня прибутковості підприємства, зокрема рентабельності його власного капіталу;

- інноваційна ємність, реалізація якої забезпечуватиме максимізацію цін акцій підприємства (для акціонерних товариств) або величини його власного



капіталу (для підприємств інших організаційно-правових форм);

7) залежно від одиниць виміру фінансово-економічних результатів господарської діяльності підприємств, максимізація яких відбуватиметься у процесі реалізації інноваційної ємності:

- натуральна, реалізація якої передбачатиме максимізацію фінансово-економічних результатів господарської діяльності підприємства, що вимірюються у натуральних одиницях виміру (для прикладу, до таких результатів можна віднести фізичні обсяги виробництва продукції);

- вартісна, реалізація якої передбачатиме максимізацію фінансово-економічних результатів господарської діяльності підприємства, що вимірюються у вартісних одиницях виміру (для прикладу, до таких результатів можна віднести чистий прибуток підприємства, його ринкову вартість тощо);

- відносна, реалізація якої передбачатиме максимізацію фінансово-економічних результатів господарської діяльності підприємства, що вимірюються у відносних одиницях виміру (для прикладу, до таких результатів можна віднести ринкову частку підприємства, його прибутковість тощо);

8) за можливістю підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства:

- інноваційна ємність, реалізація якої дасть змогу підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства, покращивши його становище на ринках збуту продукції;

- інноваційна ємність, реалізація якої не дасть змогу підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства, покращивши його становище на ринках збуту продукції. Цей випадок є характерним ситуації, за якої у конкурентів підприємства є більша величина нереалізованої інноваційної ємності і ці конкуренти розпочинають її активну реалізацію. За таких умов навіть повна реалізація інноваційної ємності даного підприємства не покращить його ринкових позицій. З іншого боку, якщо підприємство не почне реалізовувати свою інноваційну ємність, то у цьому випадку рівень його конкурентоспроможності однозначно погіршиться» [106; 111].

Отже, ми можна констатувати, що є значна кількість видів інноваційної ємності суб'єктів господарювання. Це обумовлено існуванням багатьох факторів, які зумовлюють формування та використання інноваційної ємності підприємств.

Розглянемо основні фактори, які обумовлюють формування й використання інноваційної ємності підприємств.

Так, О. Ємельянов, розглядаючи закономірності формування потенціалу розвитку підприємств, виділяє такі групи цих факторів: «за місцем розташування відповідних чинників; за характером впливу на реалізацію потенціалу економічного розвитку підприємства; за можливістю керування відповідними чинниками; за зміною (незмінністю) протягом певного періоду часу; за часом, необхідним для зміни (активізації) відповідних чинників; за характеристикою взаємозв'язків між показниками діяльності підприємства; за місцем у ієрархії; залежно від виду економічного потенціалу, який обумовлюють відповідні чинники; за способом оцінювання чинників; за видами економічного розвитку підприємства; за функціональними властивостями підприємства» [38].

В. Гришко виділяє дві групи «таких чинників:

– чинники, які формують інвестиційно-інноваційний потенціал підприємства. До них автором віднесено: чинники, які характеризують продукцію, яку виготовляє або планує виготовляти підприємство; чинники, що характеризують стан майна підприємства; чинники, що характеризують можливості підприємства виробляти інноваційну продукцію; чинники, що характеризують ризик інвестиційної діяльності підприємства; чинники, що характеризують державну підтримку інвестиційно-інноваційної діяльності у країні чи регіоні;

– чинники, які дозволяють реалізувати інвестиційно-інноваційний потенціал підприємства, що включають, зокрема, кадрове, організаційне, інформаційне, матеріально-технічне та фінансове забезпечення реалізації цього потенціалу» [28].

Л. Лесик пропонує «трьох рівневу ієрархічну модель розташування

чинників формування сукупного економічного потенціалу господарюючого суб'єкта: 1-й рівень - первинні чинники, кількісне оцінювання яких базується на первинній інформації, що характеризує внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства (при цьому чинники внутрішнього середовища включають техніко-економічні параметри: провідного виробничого ресурсу підприємства; інших видів виробничих ресурсів, які приймають безпосередню участь у виготовленні продукції; виробничих ресурсів, які беруть опосередковану участь у виготовленні продукції, тоді як чинники зовнішнього середовища містять такі їх групи: ціни на виробничі ресурси; ціни на продукцію підприємства; частки ринків збуту; параметри державної регуляторної політики); 2-й рівень – вторинні чинники (наявні обмеження на обсяги виготовлення продукції підприємства; питомі витрати основних виробничих ресурсів на виготовлення кожного виду продукції у грошовому виразі; непрямі витрати підприємства; параметри попиту на різні види продукції підприємства (зокрема, пряма та перехресна еластичності попиту на них)); 3-й рівень – узагальнюючі чинники, до яких відносяться оптимальні значення обсягів та структури асортименту продукції підприємства, параметрів матеріального постачання, обсягів виробничих ресурсів, параметрів збутової діяльності підприємства» [94].

О. Ємельянов виділяє шість рівнів факторів формування й використання «інноваційної ємності підприємств:

1-ий (базовий) щабель – управлінські компетенції, програмне забезпечення та бази даних, необхідні для розроблення, ухвалення та впровадження управлінських рішень на підприємстві; 2-ий щабель – параметри, що характеризують операції з управління ресурсами підприємства; 3-ий щабель – конструктивні властивості ресурсів підприємства, їх взаємне розміщення та взаємодія; 4-ий щабель – функціональні властивості ресурсів та підсистем підприємства; 5-ий щабель – часткові функціональні властивості підприємства; 6-ий (найвищий) щабель – критеріальна функціональна властивість підприємства» [38].

З урахуванням викладених вище міркувань ми можливо запропонувати

таке групування чинників інноваційної ємності підприємств (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

## Групування чинників формування інноваційної ємності підприємства

Ознаки групування	Групи чинників
1. За місцем розташування відповідних чинників	1.1. Чинники, що характеризують або утворюють внутрішнє середовище підприємства
	1.2. Чинники, що характеризують або утворюють зовнішнє середовище підприємства
2. За можливістю керування відповідними чинниками	2.1. Керовані
	2.2. Умовно керовані
	2.3. Некеровані
3. За характером впливу на формування інноваційної ємності підприємства	3.1. Чинники, які позитивно впливають на формування інноваційної ємності підприємства
	3.2. Чинники, які негативно впливають на формування інноваційної ємності підприємства
4. За здатністю до змін протягом певного періоду	4.1. Статичні
	4.2. Динамічні
5. За способом впливу на величину інноваційної ємності підприємства	5.1. Чинники безпосереднього впливу
	5.2. Чинники опосередкованого впливу
6. За способом утворення чинників	6.1. Об'єктивні
	6.2. Суб'єктивні
	6.3. Комбіновані
7. За способом оцінювання показників, що характеризують відповідні чинники	7.1. Кількісні
	7.2. Якісні
8. За ступенем впливу	8.1. Чинники, які справляють суттєвий вплив на рівень інноваційної ємності підприємства
	8.2. Чинники, які справляють помірний вплив на рівень інноваційної ємності підприємства
	8.3. Чинники, які справляють незначний вплив на рівень інноваційної ємності підприємства
9. За тривалістю впливу	9.1. Чинники, які справляють постійний вплив на рівень інноваційної ємності підприємства
	9.2. Чинники, які справляють періодичний вплив на рівень інноваційної ємності підприємства
	9.3. Чинники, які справляють одноразовий вплив на рівень інноваційної ємності підприємства

«1) за місцем розташування відповідних чинників:

- чинники, що характеризують або утворюють внутрішнє середовище підприємства. До цих чинників, зокрема, належать наявні у підприємства обсяги ресурсів (зокрема, фінансових); споживчі властивості цих ресурсів (технічний стан наявних у підприємства основних засобів, рівень компетентності його працівників тощо); рівень технологічного розвитку підприємства; рівень споживчих властивостей продукції (товарів, робіт і послуг) підприємств та її наявний асортимент; рівень менеджменту, організації виробництва і праці на

підприємстві; витрати на розроблення та виробництво і споживчі характеристики продуктових на інших нововведень, які підприємство створює або може створювати власними силами;

- чинники, що характеризують або утворюють зовнішнє середовище підприємства.

2) за можливістю керування відповідними чинниками:

- керовані чинники - це чинники, які безпосередньо піддаються певним управлінським впливам з боку підприємства та, відповідно, змінам їх рівня. Зокрема, такими чинниками є асортимент продукції підприємства, рівень інформаційного забезпечення управління господарською діяльністю тощо;

- умовно керовані чинники - це чинники, які за деяких умов піддаються певним управлінським впливам з боку підприємства та, відповідно, змінам їх рівня. Зокрема, прикладом такого чинника, що належить внутрішньому середовищу суб'єкта господарювання, є рівень їх технологічного розвитку, оскільки зміна такого рівня можлива лише за наявності у підприємства достатніх фінансових ресурсів. Також до умовно керованих чинників можуть належати і деякі чинники зовнішнього середовища господарюючого суб'єкта, зокрема, уподобання потенційних покупців продукції підприємства, впливати на які можливо за умови грамотно проведеної рекламної кампанії;

- некеровані чинники - це чинники, які за будь-яких умов не піддаються управлінським впливам з боку підприємства. Зокрема, до них належить переважна більшість чинників зовнішнього середовища підприємства;

3) за характером впливу на формування інноваційної ємності підприємства:

- чинники, які позитивно впливають на формування інноваційної ємності підприємства. До цих чинників, зокрема, доцільно віднести наявність у підприємства належного обсягу фінансових ресурсів для провадження інноваційної діяльності, наявність державної підтримки такого провадження (зокрема, надання відповідних податкових пільг та пільгових кредитів для підприємств, які активно займаються інноваційною діяльністю) тощо;

- чинники, які негативно впливають на формування інноваційної ємності підприємства. До цих чинників, зокрема, доцільно віднести високий рівень цін на ресурси, які необхідні підприємству для провадження інноваційної діяльності, обмеженість попиту на інноваційну продукцію, яку виробляє або може виробляти підприємство тощо;

4) за здатністю до змін протягом певного періоду:

- статичні, кількісна величина яких залишається незмінною. Зокрема, прикладами таких чинників є податкові ставки та інші умови оподаткування;

- динамічні, кількісна величина яких змінюється. Зокрема, такими чинниками є ціни на більшість видів продукції та ресурсів. При цьому залежно від тривалості часового проміжку, необхідного для зміни певних динамічних керованих чинників формування інноваційної ємності господарюючого суб'єкта, ці чинники можна поділити на короткотермінові, середньотермінові та довготермінові;

5) за способом впливу на величину інноваційної ємності підприємства:

- чинники безпосереднього впливу. До них належать оптимальні фізичні обсяги впровадження різних видів інновацій на підприємстві, за яких набуває максимального значення наперед обраний критерій оптимальності, а також результативність цих обсягів за критеріальним показником (тобто відношення значень критеріального показника до відповідних фізичних обсягів впровадження різних видів інновацій на підприємстві);

- чинники опосередкованого впливу.

Їх групування представлено на рис. 1.4. Як випливає з цього рисунку запропонована ієрархія чинників формування інноваційної ємності господарюючого суб'єкта має чотири щабля;

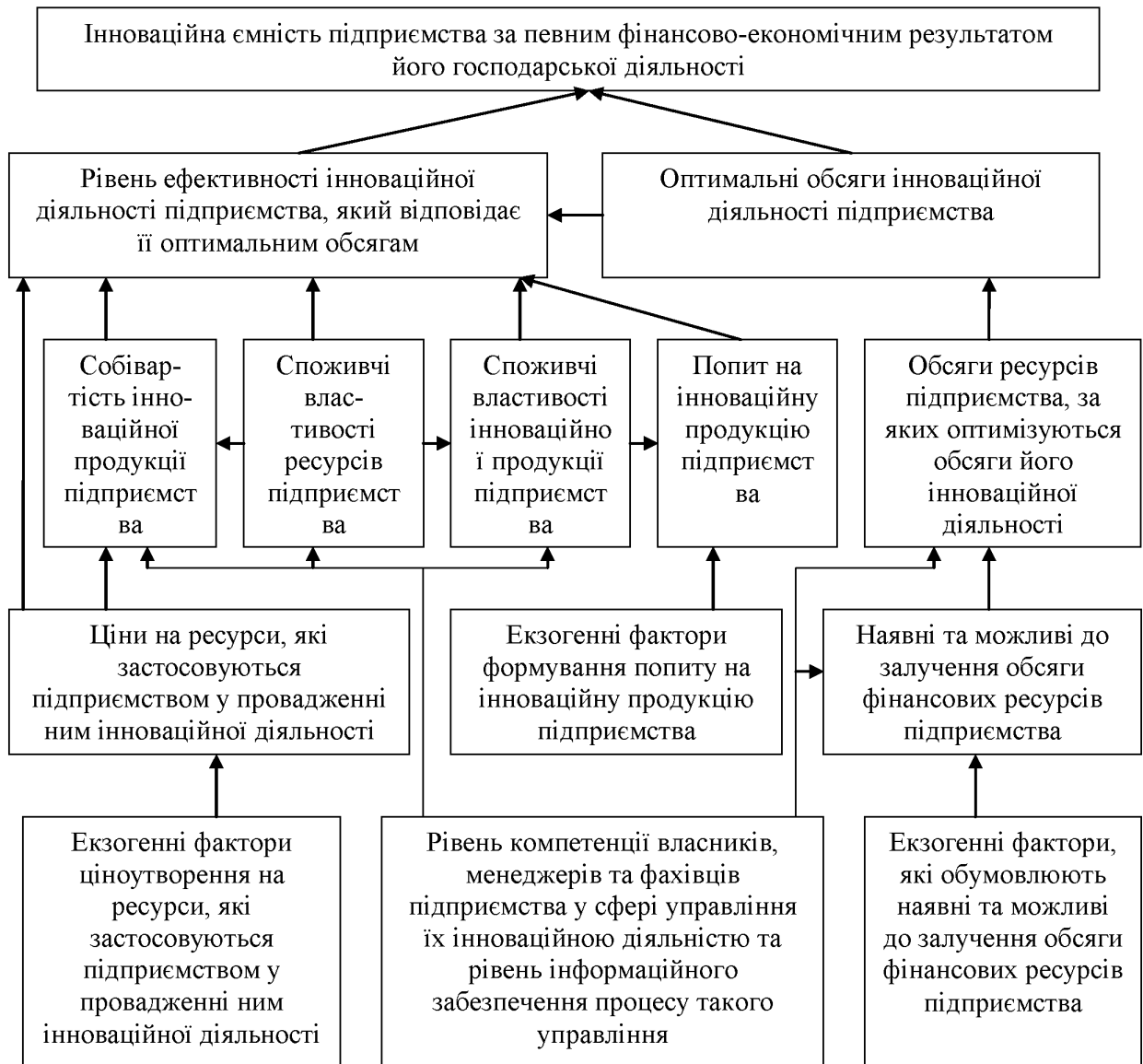


Рис. 1.4. Ієрархія чинників формування інноваційної ємності підприємства

б) за способом утворення чинників:

- об'єктивні, рівень яких зумовлений об'єктивними причинами. Зокрема, до таких чинників належать норми витрат більшості виробничих ресурсів підприємства;
- суб'єктивні, рівень яких зумовлений суб'єктивними уподобаннями людей. Зокрема, до таких чинників належать схильність до ризику, окремі споживчі властивості продукції (зокрема, естетичні) тощо;
- комбіновані, рівень яких зумовлений як суб'єктивними, так і об'єктивними причинами. Зокрема, до таких чинників залежить рівень попиту на

інноваційну продукцію, яка виробляється або може вироблятися підприємством, оскільки цей рівень залежить як від особистих суб'єктивних уподобань потенційних споживачів цієї продукції, так і від платоспроможності цих споживачів, яка є чинником переважно об'єктивної природи;

7) за способом оцінювання показників, що характеризують відповідні чинники:

- кількісні, індикатори яких можуть бути кількісно оцінені. Зокрема, прикладами таких чинників є ціни на ресурси та продукцію, їх фізичні обсяги тощо;

- якісні, індикатори яких можуть бути оцінені лише якісно, зокрема, шляхом проведення експертного опитування. Прикладом таких чинників є значна кількість споживчих властивостей продукції, а також інтегральний рівень її якості. Окрім того, якісними є суб'єктивні чинники формування інноваційної ємності підприємств;

8) за ступенем впливу:

- чинники, які справляють суттєвий вплив на рівень інноваційної ємності підприємства. Зокрема, таким чинником часто можуть виступати ресурсні обмеження, якщо вони не дають можливість забезпечити оптимальні обсяги інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта. Однак, загалом поділ чинників формування інноваційної ємності підприємства за ступенем впливу потребує попереднього обрання певних кількісних меж градації рівня такого впливу;

- чинники, які справляють помірний вплив на рівень інноваційної ємності підприємства;

- чинники, які справляють незначний вплив на рівень інноваційної ємності підприємства;

9) за тривалістю впливу:

- чинники, які справляють постійний вплив на рівень інноваційної ємності підприємства. Зокрема, до них належить попит на інноваційну продукцію суб'єкта господарювання;



- чинники, які справляють періодичний вплив на рівень інноваційної ємності підприємства. Зокрема, до них належать коливання кон'юнктури товарних, фінансових та інших ринків;
- чинники, які справляють одноразовий вплив на рівень інноваційної ємності підприємства. Зокрема, до них належить ціна придбання певного ресурсу, купівлю якого передбачається здійснити лише один раз» [46].

Поряд факторів формування інноваційної ємності підприємства також слід виділяти фактори використання цієї ємності.

### **Висновки за розділом 1**

Здійснення підприємствами інноваційних змін потребує запровадження на таких підприємствах дієвого механізму управління інноваціями. Такий механізм може включати в себе три основні складники, зокрема, – сукупність інноваційних ресурсів підприємства, управлінську складову механізму управління нововведеннями та сукупність методологічних засад, таких як правил, критеріїв, принципів, методик тощо. На підставі цих складників відбувається управління інноваційною діяльністю суб'єкта господарювання та, таким чином реалізується інституційна складова механізму управління інноваціями на підприємстві.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ЄМНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

#### 2.1. Положення з аналізу та оцінювання інноваційної ємності підприємств

Ємність суб'єкта господарювання як комплекс його наявних можливостей, що є у площині застосовуваних технологій, техніки, знань, здібностей працівників не може вимірюватися лише за допомогою показників вмісту компонентів або функціональних змінних, які мають кореляційний зв'язок зі характеристиками компонентів. Таке твердження випливає з того, що «ємність підприємства є багатоаспектним поняттям і визначення вмісту та властивості його компонентів не забезпечить всебічної характеристики можливостей (потужності) підприємства в інноваційній сфері. За допомогою підходу, основанийому на показниках складу компонентів, можна оцінити лише такі незначні та неістотні аспекти ємності підприємства як ємність приміщень (переважно складських), ресурсоемність підприємства (матеріалоемність, фондомісткість тощо) та ємність ринку для товару чи послуги тощо» [46].

Розглянемо це твердження більш ретельніше.

Л. Малюта зазначає, що «ємність приміщень підприємства визначається його розмірами, способами розміщення вантажів та їх параметрами (як умовно-постійна величина.). Показник ємності впливає на ефективність використання приміщень складів підприємства, оскільки визначає їх місткість та здатність виконувати функції, пов'язані із навантажувально-розвантажувальними роботами та постачанням. У даному контексті ємність як фізичну властивість вмісту можна визначити на основі нормативного періоду зберігання вантажів з урахуванням різноманітних коефіцієнтів (складення, нерівномірності завантаження складу тощо) або за рахунок кількості вантажних місць» [100].

Іншою складовою ємності підприємства є ресурсоемність. Г. Темченко зазначає, що «ресурсоемність належить до найбільш складних синтетичних характеристик, які визначаються сукупністю показників. Складовими

ресурсоємності є природоємність, трудомісткість, матеріаломісткість, енергоємність продукції тощо» [141].

Відповідно до цього визначення, можна назвати низку часткових показників ресурсоємності підприємства (матеріаломісткість, енергоємність, фондомісткість, трудомісткість тощо). Усі ці показники «характеризують витрати відповідного виду ресурсу на одиницю економічного результату (доходу). Таким чином, їх можна узагальнити у показниках ресурсовитрат - капіталоємності, природоємності, екологоємності тощо» [137]. При отриманні економічного результату ресурсоємність враховує витрати усіх наявних ресурсів підприємства (природних, фінансових, трудових, інформаційних тощо). «За одиницю економічного результату підприємства здебільшого приймають вартість товарної, валової, реалізованої продукції (чистий сукупний дохід підприємства). Зважаючи на описаний вище характер взаємозв'язків та відмінності між поняттями природоємності та ресурсоємності, надалі у дослідженні зосередимось на останньому» [137].

Оцінку ресурсоємності виробництва можна провести за допомогою показника (Р), що вказує на кореляцію між витратами підприємства, які були здійснені для отримання максимального прибутку. Він визначається як відношення усіх витрат підприємства до розміру його доходів за формулою:

$$P = \frac{ПС+ІОВ+ФВ+ІВ+НВ}{ЧД+ІОД+ДУК+ІФД+ІД+НД} \quad (2.1)$$

де «ПС – повна собівартість продукції підприємства; ІОВ – інші операційні витрати; ФВ – фінансові витрати; ІВ – інші витрати; НВ – надзвичайні витрати; ЧД – чистий сукупний дохід підприємства; ІОД – інший операційний дохід; ДУК – дохід від участі у капіталі; ІФД – інші фінансові доходи; ІД – інші доходи; НД – надзвичайні доходи» [167].

О. Лозовський та М. Горшков рекомендують підхід, за якого «ресурсоємність може бути визначена як відношення витрат природних ресурсів на одиницю валової доданої вартості» [96].

Ресурсоемність підприємства також можна розглядати у контексті проектного управління. Воно має прямий вплив на рентабельність інвестиційних проектів. Під проектами слід розуміти сукупність дій, які ведуть до досягнення очікуваного результату. При цьому показник ресурсоемності визначає рівень використання ресурсів, які треба залучити у певний проект. Тим самим він впливає на результативність реалізації такого проекту. Рекомендованим при цьому є визначення показника ресурсоемності ( $P_{\epsilon}$ ), який розраховують як частку використовуваних потужностей (ємності) за відповідними ресурсами (матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних тощо) за допомогою формулу:

$$P_{\epsilon} = \frac{O_{p\phi}}{B_{пп}}, \quad (2.2)$$

де « $O_{p\phi}$  – фактично використовуваний на підприємстві (при реалізації проектів) обсяг ресурсів, од.,  $B_{пп}$  – виробнича потужність підприємства (проекту), од.» [170].

Ресурсоемність також можна визначати у процесі моніторингу використання ресурсів в межах проекту, застосувавши додаток Project Online. За допомогою цього додатку можливо сформувати карту інтенсивності, ємності й використання усіх ресурсу за параметрами часу, за який працівники та необхідні матеріали використовуються у реалізації проекту. Згідно цього підходу до оцінювання, «ресурсоемність підприємства – це максимальна кількість активів, що можуть бути задіяні у виробництві продукції (наданні послуг, реалізації проектів)» [173].

Також слід розглянути бюджетну ємність. На макрорівні «бюджетна ємність розглядається як потенційна можливість держави фінансувати свої видатки за умови бюджетної стійкості в середньо- і довгостроковій перспективі. Це здатність переносити економічні негаразди без істотного перегляду соціальних зобов'язань. Шляхи підвищення бюджетної ємності перебувають у площині оптимізації податкового навантаження, розширення бази

оподаткування, збільшення обсягу зовнішньої фінансової допомоги та зовнішньої державної позики, зниження неефективних видатків бюджету тощо. Зважаючи на те, що бюджетування здійснюється також на підприємствах, то можливим є визначення бюджетної ємності підприємств як різниці між поточним рівнем бюджетної ємності і максимально можливим її рівнем (збалансованим бюджетом підприємства)» [76].

Важливою складовою у бюджетній ємності є боргова ємність (Бє), яка, як правило, визначається для підприємства в його умовах інноваційної діяльності. Її можна розрахувати за такою формулою:

$$Бє = Д - В, \quad (2.3)$$

де «Д — доходи бюджету (держави, підприємства) за відповідний період, грн.; В — видатки бюджету (з яких виключені видатки на збільшення вартості основних фондів, видатки на обслуговування існуючих боргових зобов'язань за відповідний період тощо) держави чи підприємства, грн.

Такий спосіб розрахунку авторами обраний, зважаючи на найбільш тісний зв'язок бюджетної ємності із видатковою частиною бюджету. Отже, резерв її підвищення перебуває у сфері ефективного спрямування видатків бюджету в інноваційну сферу» [76].

Також під час дослідження ємності підприємства вивчають ємність екосистеми підприємства. Такий аналіз має за мету зменшення величини споживання енергетичних й інших ресурсів, пришвидшення відновлення ресурсів й зменшення викиду токсичних речовин, підвищення ефективності використання відновлюваних ресурсів. «Екологічна ємність підприємства може бути виміряла шляхом реалізації наступних кроків: визначення ідеальної величини показника екологічної ємності підприємства ( $ECC_i$ ) за формулою:

$$ECC_i = \sqrt{\sum_{i=1}^n (w_i * X_i)}, \quad (2.4)$$

де  $w_i$  - вагові коефіцієнти показників екологічної ємності;  $X_i$  - ідеальне значення і-того показника екологічної ємності; визначення ваги показників,

призначених для її вимірювання ( $w_i$ ); вимірювання поточного значення індикаторів (ECS); побудова векторів ємності екосистеми (ECS-); розрахунок фактичного екологічного тиску зі сторони підприємства на навколишнє середовище (D):

$$D = \sqrt[2]{\sum_{i=1}^n (w_i * ECS_i^*)^2}; \quad (2.5)$$

розрахунок рівня екологічної ємності підприємства:

$$ECC = \sqrt[2]{\sum_{i=1}^n w_i^2}, ECS_i^* = 1; \quad (2.6)$$

порівняння фактичного рівня екологічної ємності підприємства (ECC) та виявленого екологічного тиску зі сторони підприємства (D), формування висновків» [175].

Серед показників, які беруться до уваги при вимірюванні екологічної ємності, вченими виокремлено: «прибуток підприємства, сукупні активи, товарну ставку, норму витрат на переробку сировини, вміст олії в стічних водах, вміст сульфідів у стічних водах, вміст фенолу в стічних водах, обсяг використаної води, обсяг споживання електроенергії, комплексне споживання енергії, утилізацію відходів тощо» [175]. Їх згруповано за трьома напрямками вимірювання: «економіка, зовнішнє середовище, ресурси» [175].

Чж.-Х. Чен та Чж.-Х. Чжоу в своєму дослідженні вивчали «фінансову ємність підприємства, для вимірювання якої рекомендували систему індикаторів, які узагальнені у трьох вимірах: зовнішнє середовище фінансування, бізнес-статус, патентна цінність.

Патентна цінність передбачає вимірювання:

1. Запатентованих технічних характеристик (кількість дійсних патентів на винахід, кількість сімейних патентів, період технічного обслуговування запатентованих характеристик).

2. Особливостей запатентованого ринку (запатентований технологічний попит на ринку, запатентована альтернатива технології, конкуренція на ринку патентних товарів, економічні залишки).

3. Особливостей патентного права (дійсні патенти, обсяг реалізації

патентної ліцензії, кількість позовів про порушення патентних прав, кількість проваджень про визнання патенту).

Бізнес-статус запропоновано вимірювати за такими напрямками:

1. Масштаби бізнесу (сумарна вартість активів);
2. Рентабельність (чистий прибуток від продажу, валова націнка на продаж, дохід на акціонерний капітал);
3. Платоспроможність (чистий грошовий потік, коефіцієнт заборгованості, співвідношення активів і пасивів);
4. Вивчення динаміки (темпи зростання продажів, темп приросту чистого прибутку, коефіцієнт накопичення капіталу);
5. Операційна ємність (поточний оборот активів, загальний оборот активів).

Зовнішнє середовище фінансування передбачає вивчення державної субсидійної політики (показники фінансування науково-технічної діяльності, високотехнологічні пільги з податку на прибуток підприємств, НДДКР та утримання податків, зниження податку на прибуток при передачі технології). Окремі аспекта розробленого авторами методу оцінювання фінансової ємності підприємства слід використати при визначенні інноваційної ємності підприємства. А саме, важливими є рекомендації авторів щодо кількісного вимірювання результатів патентної діяльності, яка спрямована на захист інновацій на підприємстві» [175].

У іноземній літературі також пропонується здійснювати оцінку інтегральної ємності підприємства, яка передбачає вивчення складної системи, яка містить багато чинниками впливу.

Таким чином, для цілей «комплексного аналізування ємності підприємства за допомогою коефіцієнтів, слід оцінити різноманітні сфери:

- довіри до підприємства (виражена у показниках його ліквідності - параметри  $C_{11}$ ,  $C_{12}$ ,  $C_{13}$ );
- потужності підприємства (виражені показниками капітальних витрат та коефіцієнтом накопичення капіталу (параметри  $C_{21}$   $C_{22}$ ));

- технічні ресурси (характеризуються показниками інвестицій у НДДКР, зростанням витрат на навчання (параметри  $C_{3\text{з}}$   $C_{32}$ ));
- прибутковість (визначається чистим сукупним доходом підприємства, операційним прибутком, чистим прибутком (параметри  $C_{4\text{б}}$   $C_{42}$ ))» [175].

Описані вище аспекта поєднала у собі АНР-модель. «АНР - це аналітичний ієрархічний процес, що передбачає прийняття управлінських рішень на основі поєднання багатокритеріального кількісного та якісного аналізування об'єкту дослідження. Таким чином, АНР-модель передбачає числову оцінку відповідних параметрів (коефіцієнтів за кожним із напрямів дослідження, які поєднані у ієрархічній структурі) за допомогою математичного розрахунку і експертних оцінок (за шкалою від 1 до 9), що узагальнюються у матрицю суджень:

$$M = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & a_{14} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & a_{24} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} & a_{34} \\ a_{41} & a_{42} & a_{43} & a_{44} \end{bmatrix}, \quad (2.7)$$

де  $a_{11}, \dots, a_{44}$ - елементи матриці суджень АНР-моделі оцінювання ємності підприємства» [175].

На підставі ієрархічного розміщення елементів матриці (2.7) АНР моделі, визначається «індекс узгодженості суджень ( $W$  - коефіцієнт конкордації) та вагові коефіцієнти кожного із її елементів. У подальшому їх використовують з метою розрахунку узагальненого індексу ємності підприємства ( $IV$ )» [175]:

$$IV = w_{11} * C_{11} + w_{12} * C_{12} + \dots + w_{41} * C_{41}, \quad (2.8)$$

АНР-модель можна доповнити, якщо включити у її склад показники інноваційної діяльності підприємства, і, таким чином, сформувавши окрему ієрархічну структуру показників (рекомендованих саме для оцінки інноваційної ємності).

Хамбл Дж. та Фарлі Д. вказують на використання «процесу оцінювання ємності у розробці розгорнутого ланцюга розвитку підприємства за такими



етапами:

1. Початковий етап;
2. Автоматичне попереднє оцінювання;
3. Діагностика ємності підприємства та зміни у показниках його розвитку (передбачає сповіщення про зміну показників ефективності);
4. Ручне тестування ємності;
5. Формування звітності (передбачає звітування за видами ресурсів та виробничими одиницями - центрами)» [174].

У ході формування послідовності описаного ланцюга розвитку, ємність підприємства діагностують. При цьому виявляються зміни у показниках його розвитку. Це передбачає сповіщення про зміну показників ефективності і відбувається автоматично.

Ч. Хуїмін, Ж. Бін з метою оцінки ємності технологічних інновацій пропонують «модель аналітичного мережевого процесу (ANP - модель). Ця модель складається із двох частин: ієрархії (мережі) із критеріїв та підкритеріїв, які забезпечують контрольні операції та зворотній зв'язок; взаємодію між вузлами мережі та її кластерами (вузлами). Критерії використовуються для порівняння компонентів системи, а підкритерії — для порівняння елементів компонента.

За використання ANP - моделі технологічна ємність інноваційного підприємства може бути виміряна за допомогою чотирьох факторів:

1. Ресурсний фонд (субфактори – частка персоналу, залученого до НДДКР; середня кількість реалізованих проєктів із технологічного переоснащення; середня кількість підприємств, які володіють науково-технологічними підрозділами; фінансування науково-технічної діяльності);
2. Ємність НДДКР (субфактори – витрати на НДДКР; витрати на придбання технологій; витрати на поглинання та перетворення; штатний персонал науково-дослідних служб);
3. Виробнича ємність (субфактори – середня кількість сертифікованих заявок на патент; виграні місця на національних конкурсах технологічних

інновацій; прибуток від реалізації інноваційного продукту; прибутковість розробки нових виробів; зміст нової технології);

4. Маркетингова ємність (субфактори – частка доходу від продажу інноваційного продукту; вартість укладених угод на ринку технологій).

Для кожного із субфакторів рекомендовано один або кілька індикаторів оцінювання» [174].

ANP-модель вже була апробована. Вона використовувалась для вимірювання технологічної ємності інноваційних підприємств у Китаї. На нашу думку, ANP-модель можна модифікувати. Тоді вона буде придатна до застосування на підприємствах України для визначення рівня їх інноваційної ємності. За результатами її застосування можна отримати інтегрований рівень ємності, який розраховується через врахування вагомості кожного фактора і субфакторів експертним чином.

Підходи щодо оцінки інноваційної ємності підприємства узагальнені нами в табл. 2.1.

Ми можемо виділити дві групи підходів до оцінки ємності підприємства.

«Перша група містить підходи до вивчення окремих складових ємності, а саме інформаційну, ресурсну, бюджетну і боргову, екологічну, фінансову ємність та ємність приміщень (складів) підприємства. Для кожної із складових у економічній літературі визначена відповідна методика обчислення ємності.

Друга група підходів передбачає комплексне оцінювання ємності підприємств, для чого можна використати ANP-модель (аналітично-ієрархічну модель), здійснити розробку розгорнутого ланцюга розвитку підприємства, застосувати ANP – модель (модель аналітичного мережевого процесу) чи забезпечити комплексне аналізування ємності підприємства та попиту» [56] (табл. 2.1).

Таким чином, проаналізувавши різні підходи до оцінки ємності підприємства та її складових ми можемо стверджувати, що наразі відсутні конкретні метод, які б були призначені для розрахунку рівня інноваційної ємності підприємства. Лише незначна кількість складових інноваційної ємності

підприємства є вивчена на достатньому рівні та оцінена в економічних джерелах.

Таблиця 2.1

### Групи підходів до оцінювання ємності підприємства

Групи підходи	Підходи	Зміст
1. Оцінювання складових ємності підприємства	Оцінювання інформаційної ємності	Визначається верхнім лімітом інформації що проходить через канал передачі підприємства (у бітах за секунду)
	Оцінювання ресурсної ємності	Розрахунок часткових показників ресурсоемності підприємства (енергоємність, матеріаломісткість, водоемність, фондомісткість, трудомісткість), що характеризують витрати відповідного виду ресурсу на одиницю економічного результату (прибутку)
	Оцінювання бюджетної та боргової ємності	Перевищення доходів підприємства над його видатками в умовах інноваційної діяльності
	Оцінювання екологічної ємності	Виникає внаслідок перевищення фактичного рівня екологічної ємності підприємства (ЕСС) над екологічним тиском зі сторони підприємства (D)
	Оцінювання фінансової ємності	Рекомендовано систему індикаторів фінансової ємності, які узагальнені у трьох вимірах: зовнішнє середовище фінансування, бізнес-статус, патентна цінність
	Оцінювання фізичної ємності приміщень	Розрахунок нормативного періоду зберігання вантажів з урахуванням коефіцієнтів (складання, нерівномірності завантаження складу тощо) або за рахунок кількості вантажних місць
2. Інтегральне оцінювання ємності підприємства	АНР-модель системного аналізування ємності підприємства	Числове оцінювання відповідних параметрів (коефіцієнтів за кожним із напрямів дослідження), поєднаних у ієрархічній мережі за допомогою математичного розрахунку і експертних оцінок
	Розробка розгорнутого ланцюга розвитку підприємства	Діагностика ємності підприємства та зміни у показниках його розвитку, передбачає сповіщення про зміну показників ефективності, що відбувається автоматично
	АНР-модель оцінювання ємності технологічних інновацій	Формування ієрархії (мережі) із критеріїв та підкритеріїв, які забезпечують контрольні операції та зворотній зв'язок, налагодження взаємодії між вузлами мережі та її кластерами.
	Комплексне аналізування ємності підприємства та попиту	Спрямоване на формування масиву інформації, який опрацьовується Делфі групою

Для забезпечення належного наукового визначення рівня інноваційної ємності підприємства треба розробити систему показників, їх ієрархічну структуру, за найістотнішими складовими інноваційної ємності підприємства.

В процесі дослідження нами виявлено важливість забезпечення достовірності отриманих оцінок під час використання експертних методів.

Тому, на нашу думку, при формуванні методів оцінки та аналізу

інноваційної ємності підприємства, слід забезпечити такі заходи:

1. Достовірність процесу оцінки, що можна забезпечити шляхом використання додаткових критеріїв оцінки, а також показників узгодженості;
2. Оперативність процесу оцінки, яка має полягати в своєчасності його здійснення, а також визначеній регулярності проведення;
3. Багатокритеріальність та чітка послідовність процесу оцінки, що можна забезпечити через формування системи показників, розрахунок їх критеріальних значень та побудови методів узагальнення;
4. Повнота процесу оцінки може бути забезпечена внаслідок використання кількісних і якісних показників, а також їх інтеграції за різними рівнями агрегації;
5. Простота та чіткість вимог до процесу оцінки, які треба забезпечувати при формуванні методичних вимог;
6. Економічна ефективність процесів оцінки дасть змогу мінімізувати витрати на його проведення та отримати очікувані результати від реалізації нововведень.

## **2.2. Інтегральний метод оцінювання інноваційної ємності підприємств**

Виходячи із наведених нами вище рекомендації щодо вимірювання інноваційної ємності підприємств, які ми сформували на підставі вивчення чинних методичних положень щодо аналізу ємності, визначимо складові інноваційної ємності, які впливають на процес оцінювання. Їх виділення є важливим в процесі визначення місця інноваційної ємності в загальній системі економічної оцінки діяльності підприємства, а також її взаємозв'язку з інноваційною місткістю підприємства як статичною величиною у певний момент часу і резервами щодо її підвищення.

Для визначення цілей в процесі вивчення інноваційної ємності підприємства варто окреслити предметне поле дослідження. Це дасть змогу вплинути на методичні положення щодо оцінки інноваційної ємності підприємства, а також на очікувані результати реалізації інновацій та

організаційне забезпечення.

Відповідно до окреслених складових, показаних на рис. 2.1, інноваційна ємність підприємства є комплексним поняттям, яке містить у своїй структурі інноваційну місткість підприємства, а також резерв забезпечення інноваційної ємності.

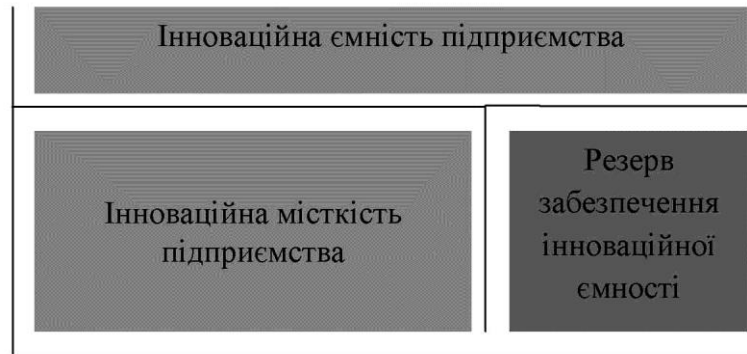


Рис. 2.1. Складові інноваційної ємності підприємства

З одного боку, «інноваційна ємність підприємства є сумою його інноваційної місткості та поточного резерву її забезпечення, який залежить від стану інноваційного розвитку підприємства. З іншого боку, резерв забезпечення інноваційної ємності підприємства ( $P_{іє}$ ) може бути визначений за формулою:

$$P_{іє} = I_{єп} - I_{мп}, \quad (2.9)$$

де  $I_{єп}$  – інноваційна ємність підприємства;  $I_{мп}$  – інноваційна місткість підприємства» [48].

Відповідно до (2.9) за умови перевищення інноваційної ємності підприємства над поточним станом інноваційної місткості виникають резерви забезпечення інноваційної ємності підприємства:  $I_{єп} > I_{мп}$ . Наявність резервів засвідчує факт необхідності інноваційної діяльності з метою підвищення фінансових результатів діяльності підприємства та рівня його інноваційного розвитку.

Також із рівняння (2.9) та рис. 2.1 можна зробити висновок про те, що інноваційна місткість підприємства не може бути більшою за його інноваційну

ємність:  $I_{еп} \leq I_{мп}$ . Наближення значень обох показників буде свідчити про відсутність резервів щодо забезпечення інноваційної ємності підприємства.

Як відомо, «виявлення резервів у діяльності підприємства, пошук шляхів їх результативного використання є одними із важливих завдань економічного аналізу. З метою забезпечення діяльності із пошуку резервів інноваційного розвитку підприємства слід надати рекомендації із оцінювання інноваційної ємності, місткості підприємства» [48].

Нами запропоновано сконцентруватись на реалізації «таких етапів:

1. Визначення мети та завдань аналізування інноваційної ємності, місткості підприємства та виявлення резервів їх забезпечення;
2. Інформаційне забезпечення процесу аналізування інноваційної ємності, місткості підприємства та виявлення резервів їх забезпечення;
3. Вибір методів, призначених для оцінювання інноваційної ємності та інноваційної місткості підприємства, пошуку резервів їх забезпечення;
4. Розрахунок величини інноваційної ємності підприємства ( $I_{еп}$ );
5. Визначення стану інноваційної місткості підприємства ( $I_{мп}$ );
6. Порівняння фактичного стану інноваційної місткості підприємства та його інноваційної ємності. У випадку коли  $I_{еп} > I_{мп}$ , визначається резерв забезпечення інноваційної ємності підприємства за формулою 2.9. У протилежному випадку ( $I_{еп} = I_{мп}$ ), резерв забезпечення інноваційної ємності підприємства відсутній, інноваційна ємність підприємств повністю використовується у діяльності підприємств;
7. Узагальнення результатів аналізування, формування управлінських рішень щодо використання виявлених резервів інноваційної ємності підприємства» [50].

З метою аналізу інноваційної ємності підприємства і виявлення резервів її забезпечення слід дотримуватися такої етапності (рис. 2.2).

Завдяки реалізації зворотних зв'язків відбувається регулярність процесу оцінки – незалежно від отриманого результату через зворотній зв'язок відбувається повернення до початкового етапу аналізу.

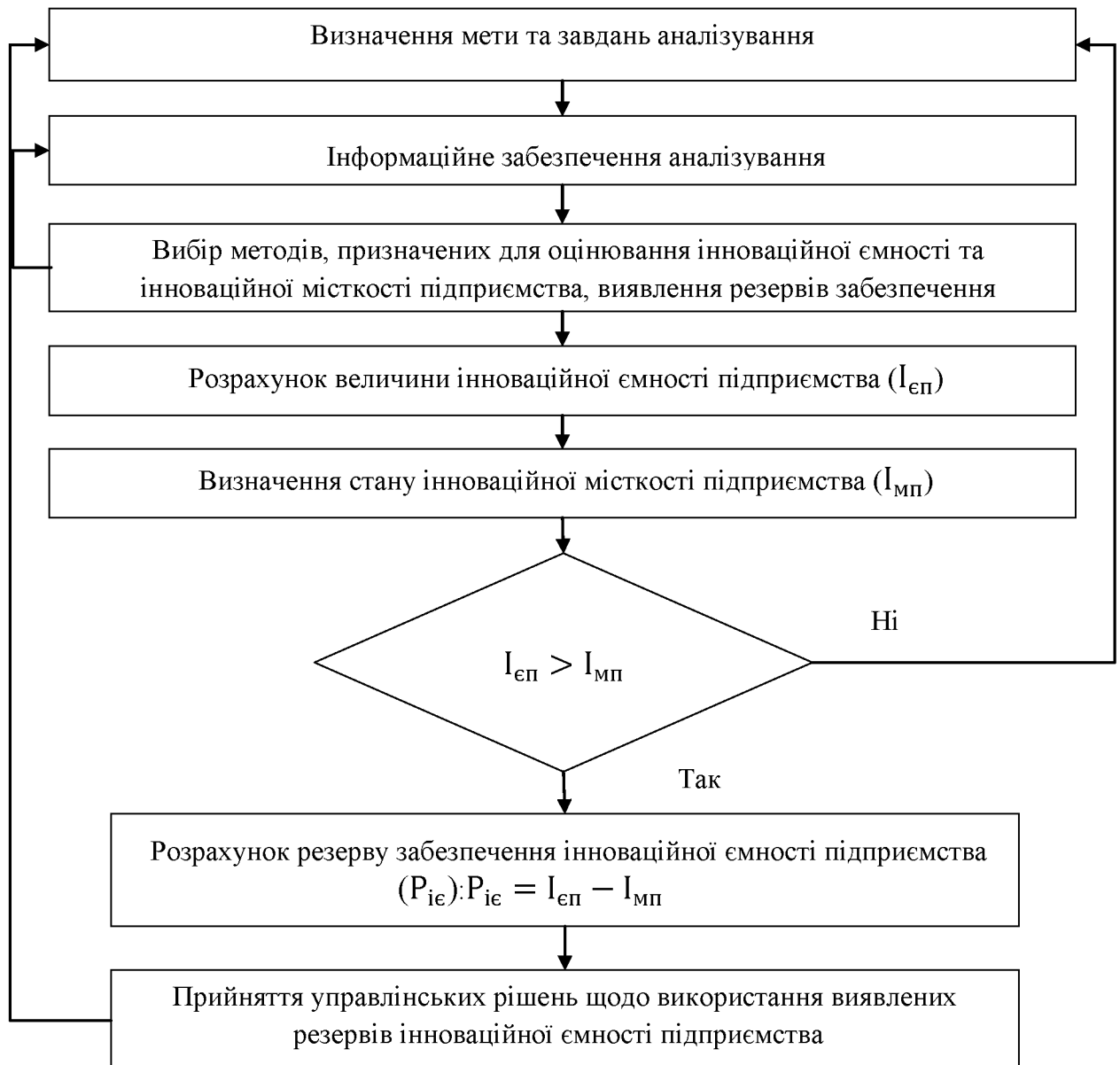


Рис. 2.2. Етапи оцінювання інноваційної ємності, місткості підприємства та виявлення резервів забезпечення інноваційної ємності

Інноваційна ємність ( $I_{еп}$ ) є досить комплексною властивістю підприємства. Вона залежить від технологій, які використовує підприємство, від забезпеченості ресурсами (матеріальними, фінансовими, трудовими, інформаційними), наявної техніки тощо. Інноваційну ємність слід представити як «багатовекторну модель тримірного простору. Вісь  $X$  відповідає за рівень техніки на підприємстві, вісь  $Y$  – технологію на підприємстві,  $Z$  – характеризує його ресурси (рис. 2.3).

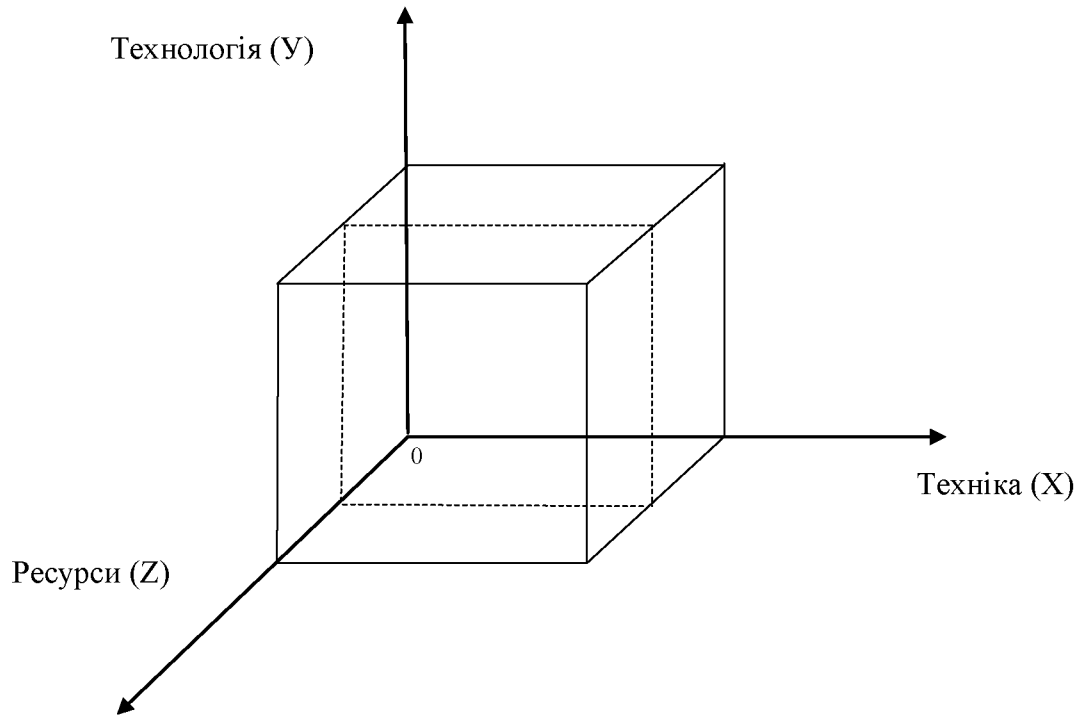


Рис. 2.3. Тривимірна модель, призначена для оцінювання інноваційної ємності підприємства Примітка: складено за (Wang, Xin & Qin, 2011)

У наведеній тривимірній моделі закладено такі відповідності: вісь  $OX$  вказує на рівень техніки на підприємстві в умовах інноваційної діяльності; вісь  $OY$  відповідає за рівень технології підприємства та її відповідність цілям інноваційного розвитку; вісь  $OZ$  характеризує рівень забезпеченості підприємства ресурсами. Кожний із векторів тривимірної моделі характеризує рівень розвитку її складових (завантаженості індикаторів), а інноваційна ємність підприємств може бути виміряна шляхом розрахунку векторної моделі, яка складається із трьох індикаторів.

Якщо задати вектор усіх трьох індикаторів у діапазоні  $[-1; 1]$ , то тримірну модель графічно можна представити, використавши функцію:

$$z(x, y) = abs(x) + abs(y). \quad (2.10)$$

Така функція обрана, зважаючи на те, що рівень забезпеченості підприємства ресурсами визначається результатами використовуваних на



підприємстві технологій (Y) і впровадженою у виробничо-господарську діяльність технікою (X), тобто завантаженістю індикаторів більш як на половину та досягнення ними додатних значень функцій, що відповідає модулю кожного із них (функція (abs))» [174].

Графічне відображення такої тривимірної моделі оцінки інноваційної ємності підприємства із врахуванням рівня завантаження вибраних індикаторів та функціональної залежності (2.10), показано на рис. 2.4.

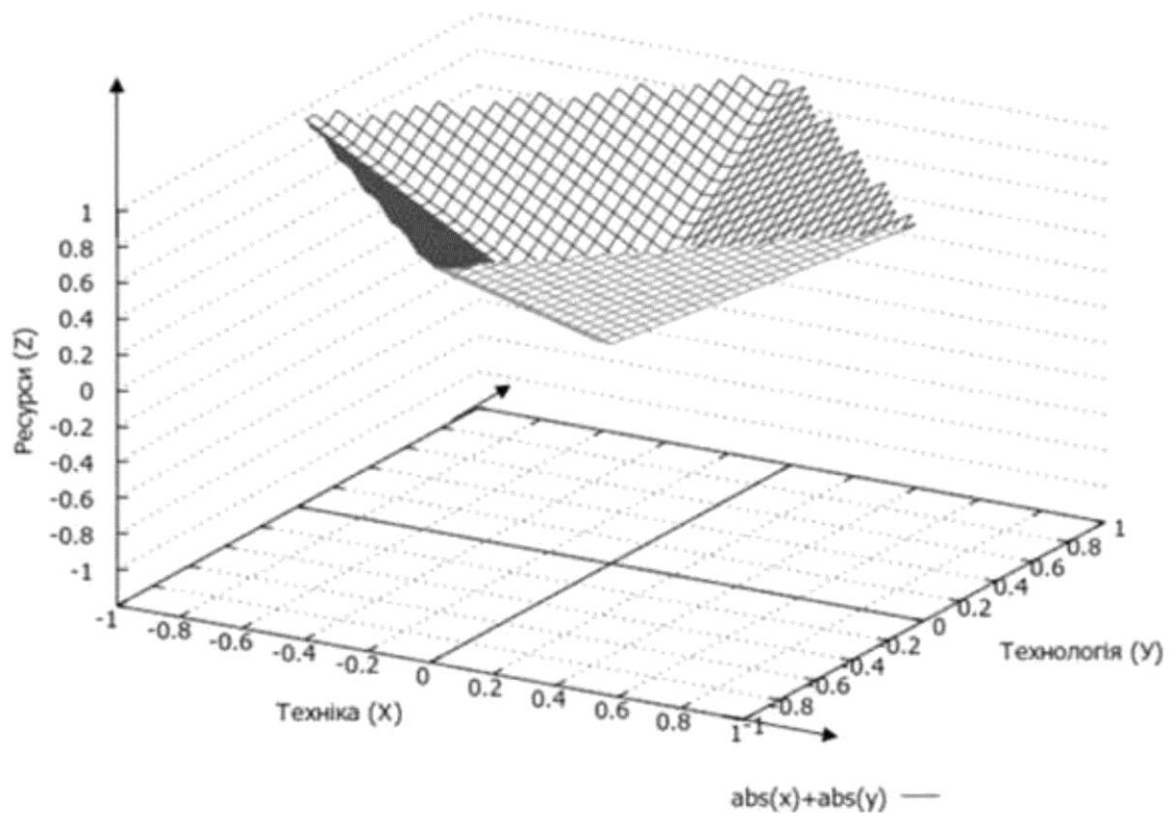


Рис. 2.4. Графічне відображення тривимірної моделі оцінювання інноваційної ємності підприємства з урахування рівня завантаження індикаторів  
Примітка: складено із використанням онлайн сервісу Grafikus

Зосередимо нашу увагу на методиці розрахунку інноваційної ємності й місткості підприємства. Для визначення загального рівня інноваційної ємності підприємства можна використати формулу (2.8).

При її використанні, рівень інноваційної ємності підприємства буде визначатися так:

$$I_{\text{еп}} = \sum_{i=1}^3 w_i * C_i \quad (2.11)$$

де « $w_i$  - вагомості індикаторів, призначених для оцінювання інноваційної ємності підприємства;  $C_i$  - значення індикаторів, призначених для оцінювання інноваційної ємності підприємства (вектори технологи, техніки, ресурсів)» [174].

З метою визначення вагомості обраних індикаторів, які призначені для оцінки інноваційної ємності підприємства ( $w_i$ ) треба залучати експертну групу та сформувавши матрицю суджень. З цією метою ми залучили до експертної групи працівників із НУ «Львівська політехніка», Інституту регіональних досліджень НАН України, в також Академії сухопутних військ ім. гетьмана Петра Сагайдачного.

Для розрахунку кількості експертів ( $K_{\text{екс}}$ ) ми врахували допустиму похибку ( $L$ ) при визначенні ємності підприємства в межах 10%, використовуючи таку формулу:

$$K_{\text{екс}} = \frac{3}{2} \times \left( \frac{1}{E} + 1 \right) + 1. \quad (2.12)$$

Поставивши значення похибки ( $C$ ) у формулу (2.12) ми отримали рекомендоване значення чисельності експертів, які були необхідними для залучення до процесу оцінки. Нам потрібно 18 осіб.

$$\begin{pmatrix} 1 & 2 & 6 \\ 0,5 & 1 & 0,33 \\ 0,17 & 3 & 1 \end{pmatrix} \quad (2.13)$$

При формуванні матриці суджень, експерти керувались наступною шкалою:

$$\left\{ \begin{array}{l} 1 - \text{однакова важливість елементів;} \\ 3 - \text{помірна перевага елемента } i \text{ над } j; \\ 5 - \text{очевидна перевага елемента } i \text{ над } j; \\ 7 - \text{елемент } i \text{ набагато важливіший над } j; \\ 9 - \text{елемент } i \text{ надзвичайно важливіший над } j; \\ 2,4,6,8 - \text{проміжні значення суджень.} \end{array} \right.$$

Формування матриці суджень нами здійснювалось у ході відкритого обговорення експертами, на підставі чого вони дійшли висновку щодо наступного розподілу її елементів: На основі виявлених елементів матриці

суджень (2.13) можна здійснити оцінку компонентів вектору пріоритетів (вагомості індикаторів). Отримані дані узагальнено нами в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Розрахунок вагомості індикаторів, призначених для оцінювання інноваційної ємності підприємства

$w_{i,j}$		Елементи матриці суджень			Середня геометрична елементів	Оцінка компонентів вектору пріоритетів (вагомості індикаторів $w_i$ )
		$w_1$ ресурси	$w_2$ технологія	$w_3$ техніка		
Елементи матриці суджень	$w_1$	1	2	6	2,29	0,63
	$w_2$	0,5	1	0,33	0,55	0,15
	$w_3$	0,17	3	1	0,80	0,22
Сумарне значення					3,64	1

Як узагальнення результатів експертного оцінювання, визначимо власне число матриці суджень ( $\lambda_{max}$ ) за формулою (Магас, 2014):

$$\lambda_{max} = \sum_{i=1}^n (w_i \times a_{ij}), \quad (2.14)$$

де  $a_{ij}$  – елементи матриці суджень.

Підставивши значення у формулу отримаємо  $\lambda_{max}=6,86$ . Це значення використаємо для розрахунку індексу узгодженості суджень:

$$I_{уз} = \frac{\lambda_{max} - 1}{n-1} = 1,93. \quad (2.15)$$

Отримане значення індексу узгодженості можемо вважати на достатньому рівні, а результати експертного оцінювання є достовірними.

Далі нами прорекомендовано систему показників, які призначені для виміру кожного із векторів тривимірної моделі оцінки інноваційної ємності підприємства.

Для обчислення вектору ресурсів підприємства рекомендовано використовувати «наступні показники:

1. Питома вага трудомісткості інноваційної продукції у загальній

трудомісткості продукції підприємства;

2. Приріст середнього виробітку інноваційної продукції на одного працівника;
3. Частка працівників підприємства із високим рівнем компетенцій (відповідність профілю компетенцій);
4. Абсолютний приріст рентабельності інноваційної діяльності;
5. Коефіцієнт фінансової незалежності;
6. Коефіцієнт оборотності при розробці і виробництві інноваційної продукції;
7. Коефіцієнт покриття;
8. Матеріалоємність інноваційної продукції;
9. Фондовіддача розробки і виробництва інноваційної продукції;
10. Ємність каналів передачі інформації підприємства» [50].

Вектор технології підприємства при вимірі його інноваційної ємності можна визначити «такими показниками:

1. Рівень витрат підприємства на придбання технологій;
2. Кількість реалізованих патентних ліцензій;
3. Вартість правового захисту технологій підприємства;
4. Рівень продуктивності технологій підприємства;
5. Рівень фінансової віддачі технологій підприємства» [50].

Вектор техніки при оцінці інноваційної ємності підприємства можна виміряти «такими показниками:

1. Темп зміни проектів із технічного переоснащення підприємства;
2. Індекс капітальних вкладень на оновлення основних фондів підприємства;
3. Індекс ефективності впровадження нової техніки;
4. Рівень витрат на освоєння нової техніки, соціальні заходи, охорону праці;
5. Коефіцієнт оновлення основних фондів» [50].

Узагальнимо показники, які ми виділили для оцінки інноваційної ємності

підприємства (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Показники, призначені для оцінювання інноваційної ємності підприємства

Вектор оцінювання та його вагомість		Показники	Позначення
Ресурси (0,63)	Людські	Питома вага трудомісткості інноваційної продукції у загальній трудомісткості продукції підприємства	$C_{1.1}$
		Приріст середнього виробітку інноваційної продукції на одного працівника	$C_{1.2}$
		Частка працівників підприємства із високим рівнем компетенцій (відповідність профілю компетенцій)	$C_{1.3}$
	Фінансові	Абсолютний приріст рентабельності інноваційної діяльності	$C_{1.4}$
		Коефіцієнт фінансової незалежності	$C_{1.5}$
		Коефіцієнт оборотності при розробці і виробництві інноваційної продукції	$C_{1.6}$
		Коефіцієнт покриття	$C_{1.7}$
	Матеріальні	Матеріалоемність інноваційної продукції	$C_{1.8}$
		Фондовіддача розробки і виробництва інноваційної продукції	$C_{1.9}$
	Інформаційні	Ємність каналів передачі інформації підприємства	$C_{1.10}$
Технологія (0,15)	Коефіцієнт приросту витрат підприємства на придбання технологій		$C_{2.1}$
	Приріст вартості реалізованих патентних ліцензій		$C_{2.2}$
	Частка витрат підприємства на правовий захист технологій		$C_{2.3}$
	Рівень продуктивності технологій підприємства		$C_{2.4}$
	Рівень фінансової віддачі технологій підприємства		$C_{2.5}$
Техніка (0,22)	Темп зміни кількості проектів із технічного переоснащення підприємства		$C_{3.1}$
	Індекс капітальних вкладень на оновлення основних фондів підприємства		$C_{3.2}$
	Індекс ефективності впровадження нової техніки		$C_{3.3}$
	Рівень витрат на освоєння нової техніки, соціальні заходи, охорону праці		$C_{3.4}$
	Коефіцієнт оновлення основних фондів		$C_{3.5}$

Для визначення вагомості показників, які призначені для оцінки рівня завантаження кожного із векторів тривимірної моделі, експертами під час процесу відкритого обговорення було сформовано матрицю суджень, елементи якої наведено нами у табл. 2.4. – табл. 2.6.

Таблиця 2.4

Визначення вагомості показників, призначених для оцінювання вектору ресурсів тривимірної моделі інноваційної ємності підприємства

$w_{i,j}$		Показники										Середня геометрична елементи в	Вагомість
		$w_{1.1}$	$w_{1.2}$	$w_{1.3}$	$w_{1.4}$	$w_{1.5}$	$w_{1.6}$	$w_{1.7}$	$w_{1.8}$	$w_{1.9}$	$w_{1.10}$		
Показники	$w_{1.1}$	1,00	2,00	3,00	2,00	4,00	4,00	4,00	5,00	6,00	4,00	3,14	0,22
	$w_{1.2}$	0,50	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	6,00	7,00	7,00	3,18	0,22
	$w_{1.3}$	0,33	0,50	1,00	2,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	2,20	0,15
	$w_{1.4}$	0,50	0,33	0,50	1,00	2,00	3,00	5,00	5,00	7,00	5,00	1,84	0,13
	$w_{1.5}$	0,25	0,25	0,25	0,50	1,00	2,00	3,00	5,00	7,00	6,00	1,26	0,09
	$w_{1.6}$	0,25	0,20	0,25	0,33	0,50	1,00	3,00	5,00	7,00	7,00	1,04	0,07
	$w_{1.7}$	0,25	0,17	0,25	0,20	0,33	0,33	1,00	3,00	3,00	5,00	0,63	0,04
	$w_{1.8}$	0,20	0,17	0,20	0,20	0,20	0,20	0,33	1,00	2,00	3,00	0,40	0,03
	$w_{1.9}$	0,17	0,14	0,20	0,14	0,14	0,14	0,33	0,50	1,00	2,00	0,29	0,02
	$w_{1.10}$	0,25	0,14	0,20	0,20	0,17	0,14	0,20	0,33	0,50	1	0,25	0,02

Для розробленої матриці суджень власне число становить  $A_{\max} = 30,47$ , а індекс узгодженості  $I_{uz} = 2,68$ . Це дозволяє використовувати отримані коефіцієнти вагомості у подальших розрахунках.

Таблиця 2.5

Визначення вагомості показників, призначених для оцінювання вектору технологи тривимірної моделі інноваційної ємності підприємства

$w_{i,j}$		Показники					Середня геометрична елементів	Вагомість
		$w_{2.1}$	$w_{2.2}$	$w_{2.3}$	$w_{2.4}$	$w_{2.5}$		
Показники	$w_{2.1}$	1,00	3,00	3,00	5,00	5,00	2,95	0,45
	$w_{2.2}$	0,33	1,00	2,00	3,00	3,00	1,43	0,22
	$w_{2.3}$	0,33	0,50	1,00	3,00	5,00	1,20	0,18
	$w_{2.4}$	0,20	0,33	0,33	1,00	3,00	0,58	0,09
	$w_{2.5}$	0,20	0,33	0,20	0,33	1,00	0,34	0,05

Власне число розробленої матриці становить  $A_{\max} = 12,13$ , а індекс узгодженості  $I_{uz} = 1,78$ , що є досить достатнім при визначенні результатів експертного дослідження достовірними.

Таблиця 2.6

Визначення вагомості показників, призначених для оцінювання вектору техніки тривимірної моделі інноваційної ємності підприємства

$w_{i,j}$		Показники					Середня геометрична елементів	Вагомість
		$w_{3.1}$	$w_{3.2}$	$w_{3.3}$	$w_{3.4}$	$w_{3.5}$		
Показники	$w_{3.1}$	1,00	2,00	5,00	7,00	7,00	3,45	0,53
	$w_{3.2}$	0,50	1,00	2,00	3,00	5,00	1,72	0,26
	$w_{3.3}$	0,20	0,50	1,00	5,00	5,00	1,20	0,18
	$w_{3.4}$	0,14	0,33	0,20	1,00	2,00	0,45	0,07
	$w_{3.5}$	0,14	0,20	0,20	0,50	1,00	0,31	0,05

Як критерії достовірності експертних оцінок було розраховано власне число матриці ( $A_{\max}=17,22$ ), а також індекс узгодженості  $I_{uz} = 3,05$ . Значення цих показників є достатніми, а результати оцінки також є достовірними.

Із врахуванням визначеної вагомості обраних показників, що призначені для обчислення кожного вектора тривимірної моделі оцінки інноваційної ємності підприємства, можна сформулювати аналітично-ієрархічну систему показників (а саме АНР-модель) (рис. 2.5).



Рис. 2.5. АНР-модель оцінювання інноваційної ємності підприємства

У даній моделі (АНР-моделі) нами представлено групи показників, що призначені для вимірювання трьох векторів інноваційної ємності підприємства, а також вагомості кожного із векторів та показників (рис. 2.5).

АНР-модель містить розраховані коефіцієнти вагомості щодо індикаторів першого та другого рівня. Узагальнення показників другого рівня цієї ієрархії слід здійснити також через використання формули (2.11), яка тепер набула такого вигляду:

$$C_i = \sum_{i=1}^n w_{ii} * C_{ii}, \quad (2.16)$$

де « $i=1, n$  кількість показників, при значеннях для визначення рівня завантаження векторів» [50] (табл. 2.3).

Важливо зазначити, що нормативні значення показників можуть бути переглянуті під час оцінки, якщо така необхідність викликана особливостями діяльності конкретного підприємства і характером перебігу інноваційних процесів на ньому.

Виходячи із змісту рекомендованих показників, зазначених у табл. 2.7 способів їх розрахунку та узагальнення, а також із метою визначення рівня інноваційної ємності підприємства ( $I_{en}$ , рис. 2.2) ми можемо рекомендувати реалізацію таких етапів (див. рис. 2.6), «а саме:

1. Формування масиву вхідних даних, для розрахунку показників другого рівня ієрархії АНР-моделі оцінювання інноваційної ємності підприємства за визначеними векторами тривимірної моделі (вектор ресурсів, техніки та технології);

2. Розрахунок показників другого рівня ієрархії АНР-моделі оцінювання інноваційної ємності підприємства за визначеними векторами тривимірної моделі (вектор ресурсів, техніки та технології) використовуючи формули, що наведені в табл. 2.7-2.9.

3. Узагальнення показників другого рівня ієрархії АНР-моделі оцінювання інноваційної ємності підприємства за визначеними векторами тривимірної моделі (вектор ресурсів, техніки та технології), використовуючи формулу (2.16), отримані значення показників другого рівня та їх вагомості (табл. 2.4-2.6);

4. Визначення інтегрального рівня інноваційної ємності підприємства ( $I_{en}$ ) згідно формули (2.11), застосувавши вагомості часткових показників рівня



завантаження векторів (табл. 2.2) та отримані на попередньому етапі результати узагальнення» [50].

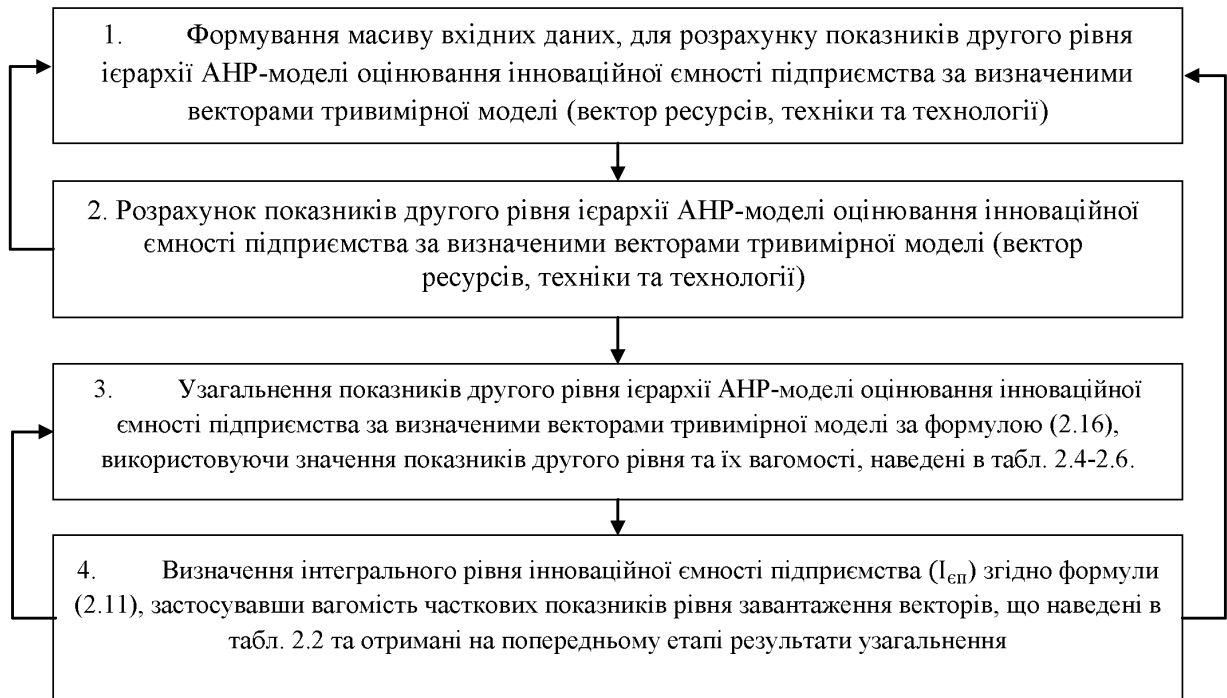


Рис. 2.6. Етапи розрахунку рівня інноваційної ємності підприємства

Від оцінювання інноваційної ємності підприємства ( $I_{еп}$ ) також перейдемо до визначення рівня інноваційної місткості ( $I_{мп}$ ). Для оцінки інноваційної місткості підприємства ( $I_{мп}$ ) слід керуватись тим самим порядком дій та сукупністю показників, які були рекомендовані при визначенні рівня інноваційної ємності підприємства ( $I_{еп}$ ). Однак, якщо при визначенні рівня інноваційної ємності ( $I_{еп}$ ) слід встановити нормативні значення показників (табл. 2.7-2.9), то для вимірювання інноваційної місткості використовуються фактичні (поточні значення) показників.

У процесі оцінки виникає необхідність розрахунку показника зростання інноваційної місткості підприємства ( $K_{зр\ i/i-1}$ ). Для цієї мети слід використати формулу:

$$K_{зр\ i/i-1} = \frac{I_{мп\ i}}{I_{мп\ i-1}}, \quad (2.17)$$

де  $I_{мп\ i}$ ,  $I_{мп\ i-1}$  – інноваційна місткість підприємства в поточному та попередньому періоді відповідно.

## **Висновки за розділом 2**

На підставі розгляду інноваційної ємності суб'єкта господарювання як комплексу його неявних можливостей, що перебувають в площині застосовуваних технологій, техніки, знань, здібностей персоналу встановлено, що провести оцінку інноваційної ємності тільки за допомогою показників функціональних змінних, що мають кореляційний зв'язок із характеристиками компонентів, є неможливим.

Для оцінки і аналізу ємності підприємства нами у проведеному дослідженні виділено дві групи методів: 1) які пов'язані з вивченням окремих складових ємності, таких як ресурсна, інформаційна, бюджетна та боргова, фінансова ємності та ін.; 2) які передбачають комплексну оцінку ємності підприємств з використанням АНР-моделі, здійснення розробки розгорнутого ланцюга розвитку підприємства або забезпечення комплексного аналізу ємності підприємства та попиту на інновації.

Для підвищення рівня результативності процесів аналізу інноваційної ємності підприємства, нами надано певні рекомендації щодо формування інтегрального методу оцінки інноваційної ємності підприємства. Загалом, варто забезпечити такі заходи як: достовірність процесу оцінки, яка визначається через використання додаткових критеріїв оцінки та показників узгодженості; оперативність; багатокритеріальність процесу оцінки, яка можлива через формування системи показників та виявлення їх критеріальних значень, методів узагальнення; повноту процесу оцінки, яка виникає внаслідок використання кількісних і якісних показників, інтеграції показників з різними рівнями агрегації; чіткість та єдність вимог до процесу оцінки.

### РОЗДІЛ 3

## РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З УРАХУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ЄМНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Процеси глобалізації, що динамічно розвиваються на світовому просторі, формують нові умови щодо функціонування національних економік. Ключовими об'єктами економічної глобалізації й інтеграції є торгівельні операції зовнішньоекономічного характеру бізнес-структур. Саме завдяки активності міжнародної торгівлі багато національних економік зміцнили свої позиції й забезпечили прогресивний розвиток. Визначальним рушієм розвитку національної економіки є експортні операції. Їх успішна реалізація дає змогу суб'єктам господарювання покращити свій фінансовий стан, а також здобути іноземний досвід ведення господарської діяльності. Глобалізаційні та інтеграційні процеси сприяють реалізації зовнішньоторговельних операцій, формують уніфіковані рівні умови для проведення міжнародної торгівлі, знижують бар'єри на шляху виходу на іноземні ринки тощо.

Європейська інтеграція відкриває перед українською економікою нові можливості виходу на інший більш якісний етап свого розвитку через активізацію міжнародної торгівлі. Зарубіжні ринки відзначаються високим рівнем товарної насиченості, що є джерелом конкуренції. В таких умовах динамічних темпів науково-технічного прогресу перманентне використання інновацій, що є одним із визначальних чинників здобуття конкурентних переваг на іноземних ринках. Важливою передумовою запровадження інновацій на зовнішньому ринках є інноваційна ємність підприємства.

На сучасному етапі розвитку науково-технічний прогрес має досить істотний вплив на процеси зростання світової економіки. «По-перше, науково-технічний прогрес визначає товарну і географічну структуру міжнародної торгівлі з огляду на існуючі відмінності у рівнях технологічного розвитку країн. По-друге, інноваційні технології виробництва багатьох товарів уможливають територіальну диверсифікацію ланцюга формування нової вартості, що

відповідно стимулює підприємства до еластичного переміщення окремих етапів створення нової вартості за межі країни. Така диверсифікація формує передумови до залучення іноземних інвестицій, що відповідно змінює архітектуру світового руху капіталу. По-третє, технології також виступають об'єктом міжнародного трансферу, а їх обмін між державами є можливістю для зростання країн із слабкою економікою та спробою зменшити прогалину у технологічному розвитку» [127].

У розвинених країнах світу із стабільною міцною економікою, «частка валової доданої вартості середньо- та високотехнологічних секторів національного господарства становить більшу половину сукупного обсягу валової доданої вартості переробної промисловості держави. Згідно з даними Світового Банку у 2017 р. така частка була найвищою у Сінгапурі та становила 78 %. Далі слідували Швейцарія із часткою 65 %, Корея – 63 %, Німеччина – 62 %, Японія та Угорщина – 57 %, Данія – 55 %, Ірландія – 54%, Швеція та Чехія – 52 %, Франція – 51 %, Словаччина та Бельгія – 50 %. Для порівняння, частка валової доданої вартості середньо- та високотехнологічних секторів національного господарства в Україні в аналізованому році склала лише 29 % у сумарному обсязі валової доданої вартості переробної промисловості держави. Слід також зауважити, що порівняно із 2015 р. ця частка зменшилась майже на 2 %. Впродовж останніх років вона залишається практично на незмінному рівні, що свідчить про відсутність видимого розвитку інноваційної діяльності на теренах України» [131].

Згідно даних рейтингу Інновацій-2020 міжнародного агентства Bloomberg «у першу десятку найбільш інноваційних країн світу увійшли відповідно Німеччина, Південна Корея, Сінгапур, Швейцарія, Швеція, Ізраїль, Фінляндія, Данія, США та Франція. При цьому Україна опинилась на 56 місці серед 60 досліджуваних держав, опустившись на 3 позиції порівняно із 2019 р. Варто зауважити, що рейтинг формується за низкою критеріїв, серед яких ключовими є витрати на дослідження і розвиток, створення доданої вартості, виробничі потужності, частка високотехнологічних організацій, частка інноваційно

активного населення, активність патентної діяльності, якість вищої освіти. При цьому найнижчі позиції (57 місце) Україна зайняла за параметрами витрат на дослідження і розвиток, технологічних можливостей виробництва та застосовуваних технологій при створенні доданої вартості. Проте відносно високі місця держава утримує за параметрами частки інноваційно активного населення (35 позиція) та активності патентної діяльності (36 позиція), що вказує на наявність інноваційного потенціалу вітчизняних організацій» [168].

Відповідно до Глобального Індексу Інновацій (2019) «Україна посіла 36 місце серед 126 країн, піднявшись на 7 позицій порівняно із попереднім роком. Цікавим є факт, що відповідно до даних вказаного рейтингу у 2019 р. перша десятка країн-лідерів дещо відрізняється від рейтингу інновацій агентства Bloomberg, а зокрема її формують такі держави у наступній послідовності: Швейцарія, Швеція, США, Нідерланди, Англія, Фінляндія, Данія, Сінгапур, Німеччина, Ізраїль» [168].

Глобальний Індекс Інновацій (2019) складається з ряду критеріїв, які комплексно визначають рівень інноваційного розвитку будь-якої держави. До таких критеріїв належать «державні інституції, людські ресурси, інфраструктура, ринковий досвід, досвід ведення бізнесу, результати науково-технічної діяльності, результати креативної діяльності. При цьому в межах кожного критерію оцінюються конкретні предметні показники, які в сукупності формують узагальнене значення відповідного критерію. Слід зауважити, що ключовими проблемами, котрі уповільнюють інноваційний розвиток України, є політична нестабільність та неефективність політики держави щодо стимулювання інноваційної діяльності, низький рівень якості законодавства, що регулює інноваційну діяльність, та інструментів державного регулювання цієї сфери, несприятливість бізнес-середовища для ведення інноваційної діяльності тощо. Так, за параметром державних інституцій у 2019 р. Україна посіла 96 місце. Тоді як, зазначені вище країни-лідери Глобального Індексу Інновацій, окрім Ізраїлю, за цим параметром знаходились в межах 10 місця. Крім того, слабкими сторонами України у контексті її інноваційного розвитку є екологічна

нестабільність, державні механізми кредитування, інвестиційна політика країни тощо» [168]. На фоні існуючих сучасних проблем сильними сторонами інноваційного розвитку України «є якість освітньої та науково-дослідницької діяльності, а також ефективність результатів науково-технічної та креативної діяльності» [168]. Тому можна констатувати, що вітчизняні суб'єкти господарювання мають інноваційний потенціал, який є базою для нарощення інноваційної конкурентоспроможності України загалом.

Якщо проаналізувати експорт інноваційної продукції, то «за даними Глобального Індексу Інновацій (2019) Україна посіла 53 місце щодо чистого експорту високотехнологічної продукції, 11 місце щодо експорту інформаційно-комунікаційних технологій та 82 місце щодо експорту креативних винаходів. До прикладу, за параметрами експорту високотехнологічної продукції та креативних винаходів сусідня Польща у 2019 р. займала відповідно 25 та 12 місце, Німеччина – 14 та 26 місце, Франція – 10 та 32 місце. Така різниця між Україною та зазначеними державами очевидно свідчить про низький рівень розвитку комерціалізації вітчизняної інноваційної продукції на зарубіжних ринках» [168].

Комплексним параметром оцінювання в межах Глобального рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього Економічного Форуму є здатність до інновацій. Цей параметр визначається за такими критеріями, як взаємодія та урізноманітнення, дослідження і розвиток, комерціалізація. Так, «за параметром здатності до інновацій Німеччина зайняла 1 місце серед 141 країни у Глобальному рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього Економічного Форуму (2019), тоді як за критерієм взаємодії та урізноманітнення лідируюче місце зайняв Сінгапур, за критерієм дослідження та розвиток – Японія, а за критерієм комерціалізації – Люксембург. Своєю чергою, Україна за комплексним параметром здатності до інновацій Україна посіла 60 місце, тоді як за як за критерієм взаємодії та урізноманітнення зайняла 70 місце, за критерієм дослідження та розвиток – 59 місце, а за критерієм комерціалізації – 60 місце» [168].

Європейське інноваційне табло репрезентує результати порівняльного аналізу інноваційної діяльності у країнах Європейського Союзу, інших європейських державах і їхніх країнах-сусідах. Воно надає оцінку сильним та слабким сторонам національних інноваційних систем, що дає змогу країнам ідентифікувати сфери, які треба удосконалити. За методологією цього табло «усі національні інноваційні системи у порядку спадання типологізовано на інноваційних лідерів, сильних інноваторів, середніх інноваторів та помірних інноваторів. За даними 2019 р. Європейського інноваційного табло Україна була віднесена до категорії помірних інноваторів або інноваторів, що формуються. Загалом це табло оцінює 27 індикаторів, котрі об'єднані у 4 комплексні групи, кожна з яких ще додатково поділена на 2-3 напрями. Так, група «Рамкові умови» діагностує людські ресурси, привабливість дослідницьких систем, сприятливість інноваційного середовища; група «Інвестиції» досліджує фінансування та підтримку державного сектору, а також інвестиції бізнес-структур в інноваційну діяльність; група «Інноваційна діяльність» оцінює підприємства-інноватори, зв'язки між інноваційними організаціями та активність щодо створення нематеріальних активів; група «Впливи» аналізує впливи зайнятості у науково-дослідних організаціях та інноваційних бізнес-структурах, а також ринкові впливи щодо експорту інноваційної продукції. Згідно із оцінками Європейського інноваційного табло у 2019 р. перевагами української інноваційної системи є людські ресурси, котрі володіють інноваційним потенціалом, а також висока частка зайнятих працівників у науково-дослідних організаціях. При цьому найслабшими сферами вітчизняної інноваційної системи виявились фінансування та підтримка інноваційних організацій, сприятливість інноваційного середовища та співробітництво між інноваційними організаціями. Аналізуючи експорт вітчизняної інноваційної продукції, слід зазначити, що надання наукоємних послуг за межами країни значною мірою переважає експорт вітчизняної середньо-та високотехнологічної продукції» [37].

За даними Державної служби статистики України тенденції реалізації інноваційної продукції українськими підприємствами за межі країни у 2009-2017

рр. не були стабільними і відображають певний регрес (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Динаміка показників реалізації інноваційної продукції підприємствами за межі України впродовж 2009-2017 рр. [33]

Роки	Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України	Обсяги реалізованої інноваційної продукції за межі України:	
		тис. грн.	у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції
2009	334	13200916,2	42,0
2010	343	13713047,4	40,7
2011	385	12494818,0	50,0
2012	332	13354903,2	36,9
2013	344	16053359,7	44,8
2014	295	7486442,7	29,2
2015	213	10843801,4	47,0
2016	н/д	н/д	н/д
2017	179	5518834,9	31,2

Згідно даних табл. 3.1 «починаючи із 2013 р., спостерігаємо зменшення у динаміці кількості підприємств, що експортували інноваційну продукцію. Така тенденція спричинила зниження у 2017 р. порівняно із 2015 р. обсягів реалізованої інноваційної продукції за межі України майже вдвічі. Крім того, істотно зменшилась частка інноваційної продукції на експорт у сумарному обсязі реалізованої інноваційної продукції. Незважаючи на запровадження Зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, у 2017 р. показники експорту інноваційної продукції в Україні критично знизились, що вимагає активізації зусиль як вітчизняних організацій, так і державних органів влади та інших стейкхолдерів у напрямі розвитку цієї сфери» [33].

Можемо дійти висновку, що українські підприємства володіють не лише інноваційним потенціалом у вигляді трудових ресурсів, їхніх інтелектуальних і креативних знань і навиків, але й мають інноваційну ємність, виражену в готовності, спроможності, доцільності і потребі ведення інноваційної діяльності для свого розвитку.

На етапі європейської інтеграції України одним із найбільш перспективних



напрямів для розвитку підприємств є експорт, оскільки європейські ринки є все більш доступними для нашого бізнесу.

Відповідно до схваленої Експортної стратегії України на 2017-2021 рр. «успіх інтеграції держави до Європейського Союзу та її економічний розвиток значною мірою залежать від результативності інноваційної діяльності, в тому числі й за рахунок експорту. Ключовою метою цієї Стратегії є забезпечення диверсифікації експортної діяльності на засадах переходу до експорту інноваційної наукомісткої продукції, адже в Україні значною мірою переважає сировинний експорт. При цьому у документі зазначається про наявність значного невикористаного науково-технічного потенціалу у вітчизняних організаціях, що вимагає запровадження дієвих заходів на різних рівнях з метою прискорення інноваційного розвитку України. Серед таких заходів визначено залучення прямих іноземних інвестицій, формування, розвиток та підтримання інноваційної інфраструктури, запровадження на різних рівнях механізмів заохочення та стимулювання інноваційної діяльності, вивчення кращих зарубіжних практик у сфері інновацій та активізування інноваційного співробітництва з іноземними організаціями. Також у Стратегії ідентифіковано найбільш перспективні сектори економіки з позиції просування їхньої продукції на зарубіжні ринки. Зокрема, до таких секторів зараховано: інформаційно-комунікаційні технології, креативні сфери, технічне обслуговування та ремонт повітряних суден, машинобудування та харчову і переробну промисловість» [57].

Важлива роль експорту інноваційної продукції у розвитку економіки країни та її бізнес-структур задекларована також і на національному рівні. Тому існує нагальна потреба у розробці комплексної моделі взаємозв'язків між інноваційною ємністю підприємства та експортом інноваційної продукції. Така модель буде відображати можливості започаткування експортної діяльності за наявності інноваційної ємності на підприємстві, та вигоди реалізації експортних операцій для інноваційного розвитку суб'єкта господарювання, а також нарощення його інноваційної ємності.

Разом із перевагами експорту інноваційної продукції у дослідженнях іноземних науковців часто наголошується на «позитивному зворотньому впливі експортної діяльності на нарощення інноваційної ємності підприємства. Зокрема, мова йде про механізм навчання за рахунок експорту («learning by exporting»). Так, функціонування на іноземному ринку, співпраця із зарубіжними споживачами, моніторинг за діяльністю конкурентів та перманентне нагромадження підприємницького досвіду можуть бути цінним джерелом інноваційних знань і практик та стимулювати впровадження нових технологічних рішень у діяльності підприємства. При цьому більшість авторів наголошує, що навчання через експорт не є пасивним процесом, котрий автоматично реалізується під час ведення експортної діяльності. Для отримання позитивних результатів необхідною є активна взаємодія з іншими суб'єктами іноземних ринків. Особливо вагоме значення механізм навчання за рахунок експорту має для країн, котрі розвиваються, оскільки дає можливість підприємствам здобути нові технологічні знання та досвід і в такий спосіб підвищити власні інноваційні можливості» [166; 167].

У сучасних умовах глобалізації для розвитку інноваційної економіки та активізації експорту саме інноваційна ємність є ключовим рушієм диверсифікації експорту до наукоємної продукції. Це дасть змогу забезпечити прогресивний розвиток національної економіки у структурі європейської економіки, наростити інноваційну конкурентоспроможність держави та сприяти успішному приєднанню України до європейської спільноти.

Інноваційна ємність є показником, котрий відображають спроможність суб'єкта господарювання провадити інноваційну діяльність в певних існуючих умовах.

На сучасному етапі розвитку Україна відноситься до інноваторів, а тому суб'єкти інноваційної діяльності потребують нарощення інноваційної ємності. Тому важливим завданням є поєднання процесів дослідження ринку інновацій та використання здобутого інноваційного досвіду для забезпечення науково-технічної активності українських підприємства.

Підводячи підсумок, можна стверджувати, що «існування циркулярного механізму взаємозв'язків та взаємовпливів між інноваційною ємністю та експортом результатів інноваційної діяльності підприємства, котрий полягає у наступному: під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів достатній рівень інноваційної ємності спонукає підприємство до впровадження і комерціалізації результатів інноваційної діяльності на іноземних ринках шляхом забезпечення можливості здобуття додаткових конкурентних переваг, тоді як успішна реалізація експортної діяльності через налагодження ефективного співробітництва із суб'єктами іноземних ринків відкриває можливості для подальшого нарощення інноваційної ємності на засадах здобуття та використання зовнішнього інноваційного досвіду» [164].

Окреслений механізм знайшов відображення у циркулярній моделі взаємозв'язку інноваційної ємності підприємства та експорту результатів його інноваційної діяльності (рис. 3.1).

Далі більш ретельно розглянемо зміст механізму взаємовпливів і взаємозв'язків між інноваційною ємністю підприємства і експортом результатів його інноваційної діяльності.

Багато вітчизняних суб'єктів господарювання володіють інноваційною ємністю, проте на сучасному етапі експорт результатів їх інноваційної діяльності є ще на низькому рівні. Причинами такої ситуації є орієнтація підприємства лише на внутрішній ринок і відсутність досвіду експортної діяльності, а також низький рівень інноваційної діяльності. З огляду на це запропонована на рис. 3.1 модель відображає вплив ключових чинників на процес провадження інноваційної діяльності на підприємстві.



Рис. 3.1. Циркулярна модель взаємозв'язку інноваційної ємності підприємства та експортної діяльності

Важливим чинником впливу на процес прийняття рішення щодо впровадження інновацій на підприємстві має діяльність зовнішніх стейкхолдерів із стимулювання інноваційних процесів. Мова йде про державні та місцеві органи влади. Значна частина експортерів інноваційної продукції, як правило, користується фінансовими інструментами державної підтримки при виході на іноземні ринки. Ключовим чинником успіху комерціалізації результатів інноваційної діяльності за кордоном для інноваційних підприємств розвинених країн є власна інноваційна активність. Для значної частини суб'єктів господарювання країн, які розвиваються, державна підтримка має істотне значення.

Як зазначається у Експортній стратегії України, «існуючі умови у державі не спонукають та не стимулюють належним чином вітчизняний бізнес до запровадження та розвитку інноваційної діяльності. Це відповідно призвело до ситуації, за якої експорт сировини істотно переважає продаж інноваційної продукції за кордоном, а інноваційна ємність у багатьох підприємств залишається невикористаною» [57]. В межах Експортної стратегії України на 2017-2022 рр. визначено такі «ключові завдання та заходи для підвищення рівня якості послуг з підтримки торгівлі інноваційною продукцією на закордонних ринках:

- побудова та розвиток комплексної системи інституцій для стимулювання інноваційної діяльності, що повинна включати не лише державні органи влади, але й представників науково-дослідницьких організацій, ринкових суб'єктів; формування умов для створення та розвитку інноваційних центрів та секторальних кластерів для підтримки стартапів; проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи серед бізнес-структур щодо існуючих та запланованих інструментів підтримки інноваційної діяльності; стимулювання участі вітчизняних суб'єктів господарювання у міжнародних програмах обміну інноваційним досвідом з країнами ЄС тощо;

- підвищення рівня інноваційного потенціалу вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності шляхом аналізування діяльності інноваційних

підприємств та надання підтримки найбільш перспективним з них; інформування бізнес-сектору про можливості реалізації інноваційного потенціалу; гармонізації вітчизняних стандартів у сфері інновацій із європейськими нормами та практиками тощо;

- покращення нормативно-правових та економічних умов для експорту результатів інноваційної діяльності вітчизняних підприємств через розвиток електронної комерції; визначення найбільш перспективних країн для експорту вітчизняних інновацій та інформування бізнес-сектору про ідентифіковані можливості; посилення торговельного захисту національних товаровиробників на зарубіжних ринках; покращення роботи міжурядових органів у контексті зміцнення захисту національних інтересів на міжнародних ринках; створення сприятливих митних умов для здійснення експорту інноваційної продукції вітчизняних підприємств на засадах спрощення торговельних процедур; розвиток логістичної та транспортної інфраструктури міжнародної торгівлі; лібералізацію валютного контролю; розвиток міжнародного співробітництва із світовими та європейськими торговельними об'єднаннями та організаціями тощо;

- удосконалення механізму координації діяльності організації з підтримки торговельних операцій бізнес-структур шляхом створення спеціалізованих робочих груп та інституцій з питань сприяння та просування міжнародної торгівлі при органах державної влади; формування мережі профільних організацій з підтримки міжнародних торговельних операцій; створення об'єднань бізнес-структур для активізації їхньої зовнішньоторговельної діяльності; розроблення інформаційних електронних порталів для оперативного інформування суб'єктів господарювання про засади ведення міжнародної торгівлі тощо;

- покращення механізму координації та взаємодії спеціалізованих організацій, які надають послуги з підтримки та просування експортної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, шляхом активізації участі у торговельних місіях у перспективних для України державах з торговельної позиції, стимулювання

вітчизняного бізнес-сектору до участі у міжнародних торговельних виставках та ярмарках; сприяння налагодженню ділових контактів українських експортерів з іноземними контрагентами; активізування роботи незалежних консультантів вітчизняного бізнесу з питань міжнародної торгівлі; стимулювання створення приватних організацій, котрі надаватимуть послуги вітчизняному бізнес-сектору у сфері міжнародної торгівлі; просування вітчизняного бренду на закордонних ринках; інформування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності про умови виходу та функціонування на зовнішніх ринках; надання фінансової підтримки вітчизняним експортерам; сприяння залученню внутрішніх та іноземних інвестицій для реалізації експортних операцій; активізування роботи у сфері укладання та виконання міжнародних торговельних угод тощо;

- стимулювання підприємницької діяльності у малому та середньому бізнес-секторах, а також у молодого покоління населення на засадах проведення інформаційно-роз'яснювальних заходів у закладах вищої освіти та серед представників бізнес-сектору; удосконалення навчальних програм освітніх установ у напрямі посилення підприємницьких компонентів; формування та розвиток бізнес-інкубаторів та бізнес-акселераторів з підтримки експортноорієнтованих підприємств;

- підвищення якості управління на вітчизняних підприємствах через стимулювання до активізації запровадження керівництвом бізнес-структур навчальних програм для працівників; інформування керівної ланки про іноземні освітні програми; впровадження комплексних систем менеджменту у діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання тощо;

- приведення у відповідність державних механізмів освіти із потребами ринку та бізнесу шляхом розвитку співпраці між навчально-науковими закладами та підприємствами; підвищення рівня мобільності трудових ресурсів;

- організування навчальних заходів серед працівників перспективних секторів економіки [57].

Проаналізувавши наведені вище заходи щодо підтримки експорту вітчизняної інноваційної продукції, які задекларовані у Експортній стратегії України на 2017-2021 рр., варто зазначити, що «більшість з них не відображають реальних важелів. Оскільки ключовою проблемою українських підприємств, які володіють інноваційною ємністю, є відсутність достатніх фінансових ресурсів. До прикладу, у сусідній Польщі базові інструменти державної підтримки інноваційно активних експортерів ґрунтуються на фінансовій допомозі. Зокрема, у Польщі застосовуються 4 фінансові інструменти та 14 інструментів просування. Серед фінансових інструментів знайшли місце: надання експортних гарантій та страхування експорту інноваційної продукції визначеною страховою корпорацією; реалізація експорту в межах державної допомоги для країн, які розвиваються; надання доплат при виплаті відсотків за експортними кредитами, а також надання експортних кредитів. Тоді як до інструментів просування експорту інноваційних підприємств у Польщі належать: дофінансування участі у міжнародних виставках та ярмарках, а також у торгових місіях; підтримка експорту малого і середнього бізнесу; просування товарних брендів малого і середнього бізнесу; підтримка міжнародної діяльності кластерів; дофінансування коштів для отримання міжнародного сертифікату якості на виріб, а також коштів реалізації секторальних проектів просування; інформаційно-роз'яснювальна робота дипломатичних та торговельних інституцій щодо підтримки експорту інновацій; участь у міжнародних програмах просування експорту; робота регіональних центрів розвитку та підтримки експорту; функціонування веб-порталу просування експорту; дофінансування коштів на видавництво матеріалів з питань підтримки експорту, а також коштів на організування експортних семінарів, конференцій, виставок; запровадження конкурсів для експортерів та вручення спеціальних нагород» [171].

Значна частина державних заходів із підтримки і просування експорту в Польщі має конкретний фінансовий характер, який реально стимулює підприємців



до експорту результатів їх інноваційної діяльності. Тому, державним органам влади слід переглянути існуючі заходи із підтримки і просування експорту інновацій вітчизняних підприємств в напрямі розвитку фінансової компоненти. Це дасть можливість підвищити дієвість таких інструментів і забезпечити реальне стимулювання вітчизняних бізнес-структур використовувати свою інноваційну ємність на іноземних ринках.

Не менш важливим стейкхолдером в моделі взаємозв'язку інноваційної ємності підприємства і експорту результатів його інноваційної діяльності виступають інвестори. Значна частина вітчизняних підприємств має дефіцит фінансових ресурсів для впровадження інновацій. Тому залучення інвестиційних коштів може стати стимулом до використання їх інноваційної ємності та подальшої комерціалізації інновацій на зарубіжних ринках.

Важливу роль у активізації експорту інновацій підприємств на міжнародних ринках грають також інші ринкові суб'єкти - фінансово-кредитні та страхові установи. Роль банків у стимулюванні експорту інновацій підприємств може виглядати в наданні широкого спектру банківських послуг, пов'язаних пільговими кредитами на фінансування експорту інновацій тощо. Щодо страховиків, то їх призначення в стимулюванні експорту інновацій через зниження ризиків експортних операцій за рахунок їх страхування.

Всі перелічені стейкхолдери мають функціонувати злагоджено, переслідуючи спільні цілі, пов'язані із підтримкою розвитку експорту результатів інноваційної діяльності українських підприємств. Їхня діяльність має координуватись державою шляхом фінансової підтримки. А експортери інноваційної продукції мають бути максимально поінформовані про роботу таких інституцій для максимального використання всіх можливостей підтримки і преференційних умов.

Інноваційна ємність є дієвим рушієм щодо виходу та подальшого функціонування підприємницьких структур на зарубіжних ринках, бо за умов її

ефективного використання вона дає змогу виготовити інноваційну продукцію, яка буде конкурентоспроможна за кордоном.

Після прийняття рішення підприємством про вихід з результатами інноваційної діяльності на іноземні ринки відбувається її комерціалізація. Як зазначає Р. Костюк, «комерціалізація інноваційної продукції – це процес виведення інновацій на ринок задля одержання економічної вигоди» [79]. При цьому «комерціалізація результатів інноваційної діяльності підприємства супроводжується процесом їхньої дифузії, тобто розповсюдження комунікаційними каналами серед потенційних споживачів» [8].

Крім споживачів, експортер у процесі комерціалізації інноваційної продукції співпрацює з низкою різних контрагентів, які теж можуть бути носіями інноваційних ідей. Функціонування на іноземних ринках дає можливість суб'єкту господарювання відслідковувати діяльність конкурентів, їхні стандарти та принципи роботи, особливості виготовлення і збуту продукції, її властивості й параметри. Такий моніторинг відкриває підприємству важливе джерело інформації з прихованими інноваційними ідеями.

Варто також зауважити, що вплив глобалізації та інтеграційних процесів спонукають українських товаровиробників до експорту результатів своєї інноваційної діяльності, через експорт відбувається зміщення й розширення міжнародного технологічного кордону. Вихід нових представників країн із інноваційною продукцією на закордонні ринки поступово розширює межі міжнародного технологічного кордону.

### **Висновки за розділом 3**

За умов загострення конкурентної боротьби на міжнародних ринках якраз ефективно використання інноваційної ємності в формах виведення конкурентоспроможної інноваційної продукції на іноземні ринки і забезпечує успіх експортної діяльності, створює передумови для її активізації. Під впливом

глобалізаційних й інтеграційних чинників відбувається поглиблення інноваційної активності суб'єктів міжнародних ринків, що призводить до циркуляції інновацій між державними кордонами. Це формує циркулярний взаємозв'язок інноваційної ємності підприємств і експортної діяльності, який ґрунтується на таких ключових аспектах:

- під впливом інтеграційних і глобалізаційних процесів, а також за участю мережі стейкхолдерів інноваційна ємність підприємства стає дієвим рушієм запровадження і комерціалізації результатів його інноваційної діяльності на розвинутих зарубіжних ринках;

- у процесі комерціалізації результатів інноваційної діяльності суб'єкта господарювання на зарубіжних ринках має місце їх дифузія між потенційними споживачами;

- через інноваційну активності підприємство через комерціалізацію результатів своєї інноваційної діяльності проводить моніторинг за ключовими суб'єктами іноземних ринків, зокрема споживачами, контрагентами чи конкурентами, які можуть бути носіями майбутніх цікавих інноваційних ідей, а також реалізовується механізм навчання через використання експорту.

## ВИСНОВКИ

У проведеному дослідженні нами було здійснено прикладне вирішення проблем економічної оцінки, а також регулювання інноваційної ємності суб'єктів господарювання. Основні висновки нашого дослідження полягають в наступному:

Економічна оцінка і регулювання інноваційної ємності підприємств має базуватися на попередньому виокремленні її видів й факторів формування. Тому в нашій роботі отримали подальший розвиток удосконалення класифікації видів інноваційної ємності підприємств через виділення таких нових її ознак як: за моментом часу, на який відбувається визначення величини інноваційної ємності; залежно від виду впроваджуваних нововведень; залежно від реалізації інноваційної ємності суб'єктом господарювання; за способом формування; за часовим лагом, протягом якого формується інноваційна ємність; залежно від виду фінансових результатів діяльності підприємств, максимізація яких відбуватиметься в процесі реалізації інноваційної ємності; залежно від одиниць виміру фінансових результатів діяльності, а також групування факторів формування інноваційної ємності підприємств на основі виділення додаткових ознак: за місцем розташування відповідних чинників; за характером впливу на формування інноваційної ємності підприємства; за можливістю керування відповідними чинниками; за здатністю до змін протягом певного періоду; за способом утворення чинників; за способом впливу на величину інноваційної ємності підприємства; за способом оцінювання показників, які характеризують відповідні чинники; за тривалістю впливу; за ступенем впливу тощо.

Як складова методу оцінки інноваційної ємності підприємства, що забезпечує його дієвість, нами рекомендована та розвинута АНР-модель (модель аналітично-ієрархічного процесу). Дана модель містить часткові та загальні показники рівня розвитку складових, які передбачені методом оцінки інноваційної ємності підприємства (ресурси, технічні засоби, інноваційні технології). Під час

застосування АНР-моделі нами рекомендовано використання відносної вагомості індикаторів. Це є доцільним для розрахунку матриці суджень та оцінки компонентів вектору її пріоритетів.

Динамічний розвиток науково-технічного прогресу в умовах глобалізаційних процесів зумовлює зміщення міжнародного технологічного кордону за рахунок поглиблення інноваційної активності суб'єктів іноземних ринків. Це призводить до циркуляції інновацій між державними кордонами. Ідея циркулярного взаємозв'язку інноваційної ємності суб'єктів господарювання та експортної діяльності ґрунтується на тому, що: в умовах загострення конкурентної боротьби на міжнародних ринках інноваційна ємність стає дієвим рушієм запровадження і комерціалізації інновацій за кордоном, а експортна діяльність відкриває нові можливості для здобуття знань й досвіду через моніторинг діяльності суб'єктів зарубіжних ринків (споживачів, партнерів, конкурентів) для подальшого нарощення інноваційної ємності. Реалізація кожного етапу циркулювання інновацій між державними кордонами від використання інноваційної ємності в напрямку запровадження і комерціалізації результатів інноваційної діяльності на іноземних ринках до можливості навчання і поглинання нових знань та досвіду за кордоном забезпечується шляхом інноваційної активності підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анісімова, О. М., Анісімов, Д. О., 2017. Рівень використання інформаційних систем як важлива складова потенціалу у корпоративному управлінні. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.. 4, 146-149.
2. Башнянин, Г. І., Лінтур, І. В., 2016. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії, 2, с. 98–101.
3. Білоконенко, Г. В., 2012. Сутність та зміст соціально-економічного потенціалу виробничої організації. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 3(19), с. 80-97.
4. Близнюк, Т. П., 2011. Проблемы формирования инновационного потенциала украинского предприятия. БізнесІнформ, 1, с. 21-26.
5. Бугай, В. З., Горбунова, А. В., Ключева, Ю. В., 2011. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства. Вісник Запорізького національного університету, 1, с. 27-33.
6. Будяєв, М. О., 2016. [Портфель інвестиційних проектів як базова складова в процесі забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.](#) Молодий вчений, 7 (34), с. 9-12.
7. Бутенко, Д. С., 2012. Оцінка результативності інноваційної діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступени канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Харків, 20 с.
8. Ванькович, Л. Я., 2016. Сутність поняття «дифузія результатів інноваційної діяльності підприємства». Вісник Національного університету «Львівська політехніка», Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку», 851, с 134-139.
9. Васильківський, Д. М., 2014. Систематизація складових елементів

- економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення. Наука и економіка, 2(34), с 115-120.
10. Величко, О. В., 2015. Сутність економічного потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки, 9 (171), с 15 - 20.
  11. Верховна Рада України, 2019. Закон України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо деяких питань функціонування авторизованих економічних операторів» від 2 жовтня 2019 р. № 141-IX. [online] Доступно: <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/141-20>> [Дата звернення 20 Березень 2020].
  12. Верховна Рада України, 2012. Митний кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012 р. [online] (Останнє оновлення 2 Квітень 2020) Доступно: <<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>> [Дата звернення 15 Квітень 2020].
  13. Воскобійник, Ю. П., Гаваза, Є. В., 2013. Ємність ринку органічної продукції в Україні. Агроінком, 4-6, с.7-10.
  14. Владленов, І. В., 2014. Сучасні технології: виклики та ризики. Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПГ" : зб. наук. пр. Темат. вш. : Актуальні проблеми розвитку українського суспільства, 63 (1105), с. 93-99.
  15. Власенко, О., 2007. Оцінка ринкового потенціалу інноваційної технології. Економіст, 9, с. 70-74.
  16. Возняк, Г. В., Кузнєцова, А. Я., 2007. Інноваційна діяльність промислових підприємств та способи її фінансування в Україні: [монографія]. – К.: УБС НБУ. 183 с.
  17. Волощук, Л. О., 2014. Методичні засади та проблеми оцінювання інтелектуальної складової інноваційного розвитку промислового підприємства. Економічний аналіз, 18 (2), с. 87-94.
  18. Воронкова, А. Е., Погорелов, Ю. С., 2009. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку. Актуальні проблеми економіки, 4, с. 77-84.

19. Геєць, В. М., 2014. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України. Економіка України, 12, с. 4-19.
20. Герасимчук, В. Г., Довгань, Л. Є., Давиденко, В. Р., 2006. Інноваційно-інвестиційний розвиток промисловості України: проблеми і перспективи. Інвестиції: практика та досвід, 12, с. 14-17.
21. Глобальний Індекс Інновацій (The Global Innovation Index), 2019. Звіт: Рейтинги Глобального Індeksu Інновацій 2019 (Report: The Global Innovation Index Rankings 2019). [online] Доступно: <<https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report#>> [Дата звернення 3 Березень 2020].
22. Головкова, Л. С., 2009. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : [монографія]. Запоріжжя: Класич. приват. ун-т, 340 с.
23. Гончар, О. І., 2015. Оптимізація економічного оцінювання потенціалу підприємства. Торгівля. Комерція. Підприємництво: збірник наукових праць, 19, с. 49-53.
24. Гончар, О. І., Хачатрян, В. В., 2018. Інноваційність – сучасна умова розвитку підприємницького потенціалу. Підприємництво і торгівля, (23), 77-81.
25. Гриньов, А. В., 2003. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. Проблеми науки, 12, с. 12-17.
26. Грисюк, Ю. С., Лабута, А. В., 2017. Оценивание предприятий автомобильного транспорта в партнерствах. Экономика и управление на транспорте. К.: НТУ. Вып. 5. [URL:http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-05/109-115.pdf](http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-05/109-115.pdf).
27. Гришко, В. А., 2011. Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.04, Львів, 25 с.
28. Гришко, В. А., Ємельянов, О. Ю., Крет, І. З., 2010. Оцінювання поточного та стратегічного рівня інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств.



- Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Проблеми економіки та управління, 683, с. 210-215.
29. Гришко, В. А., Ємельянов, О. Ю., Крет, І. З., 2008. Моделювання процесу формування цін на інноваційну продукції машинобудівних підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика», 633, с. 153-157.
  30. Дашко, І. М., Ємельянов, О. Ю., Крет, І. З., 2011. Сутність інвестиційного ризику та його врахування при обґрунтуванні напрямів інвестиційної діяльності. Вісник Національного університету «Львівська політехніка», 698, с. 28-34.
  31. Дементьев, В. В., Вишневський, В.П., 2011. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз. Економічна теорія, 3, с. 5–20.
  32. Дерлоу, Д., 2001. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень [пер. з англ.]. К.: Наукова думка. 242 с.
  33. Державна служба статистики України, 2020. Відкрита статистична база [online]. Доступно: < <http://www.ukrstat.gov.ua>>. [Дата звернення 30 березня 2020].
  34. Дунська, А. Р., 2013. Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку. Вісник НТУ «ХПІ», 44 (1017), с. 48-58.
  35. Дюжев, В. Г., 2012. Підвищення інноваційної сприйнятливості до технологій нетрадиційної відновлюваної енергетики на основі формування грошових потоків. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління», 725, с. 79-84.
  36. Євдокимов, Ф. І., Лисяков, В. П., 2005. Оцінка техніко-технологічного потенціалу високотехнологічного підприємства. Економіка промисловості, 3, с. 17-21.
  37. Європейська комісія (The European Commission), 2019. Європейське

інноваційне табло 2019 (The European innovation scoreboard 2019). [online]  
Доступно:

<[https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/innovation/scoreboards\\_en](https://ec.europa.eu/growth/industry/policy/innovation/scoreboards_en)> [Дата  
звернення 7 Березень 2020].

38. Ємельянов, О. Ю., 2019. Потенціал економічного розвитку підприємств: інструментарій та моделі оцінювання: [монографія]. Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 280 с.
39. Ємельянов, О. Ю., Лесик, Л. І., Висоцький, А. Л., 2015. Теоретичні засади формування та оцінювання виробничо-збутового потенціалу машинобудівних підприємств. Бізнес Інформ, 1, с. 124-130.
40. Ємельянов, О. Ю., Петрушка, Т. О., Крет, І. З., 2013. Методичні засади оцінювання економічної ефективності впровадження ресурсозберігаючих технологій на промислових підприємствах. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління», 754, с. 18-25.
41. Ємельянов, О. Ю., Гришко, В. А., 2009. Управління якістю продукції машинобудівного підприємства в процесі формування його інноваційного потенціалу. Збірник наукових праць “Економіка: проблеми теорії та практики”, 253, том VII, с.185-191.
42. Ємельянов, О. Ю., Крет, І. З., Сегедій, О. М., 2003. Інформаційне забезпечення аналізу інвестиційного потенціалу галузей економіки. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління», 484, с. 66-71.
43. Жигало, О. Ю., 2020. Інструменти митного регулювання експортно-імпортової діяльності підприємств з урахуванням рівня інноваційної ємності, Національний університет «Львівська політехніка», Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту, Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпортовою діяльністю: IV Міжнародна науково-

- практична інтернет-конференція. Львів, 15 Травень 2020. Львів: Видавництво Львівської політехніки.
44. Жигало, О.Ю., 2020. Метод оцінювання сприятливості митного регулювання експортно-імпортової діяльності підприємств в умовах використання інноваційної ємності, Національний університет «Львівська політехніка», Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту, Управління інноваційним процесом в Україні: розвиток співпраці: VIII Міжнародна науково-практична конференція. Львів, 18-20 Червень 2020. Львів: Видавництво Львівської політехніки.
  45. Жигало, О.Ю., 2020. Оцінювання митного регулювання експортно-імпортової діяльності підприємств в умовах використання інноваційної ємності. Економіка та держава, 5, с.1-10.
  46. Жигало, О.Ю., 2020. Циркулярна модель взаємозв'язку інноваційної ємності підприємства та експортної діяльності. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємство в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, 2(1), с 1-10.
  47. Жигало, О.Ю., 2020. Сутність інноваційної ємності підприємств, її види та фактори формування. Інтернаука. Серія «Економічні науки», 5.
  48. Жигало, О. Ю., 2020. Чинники формування інноваційної ємності підприємств. Актуальні тенденції сучасних наукових досліджень. Міжнародна науково-практична конференція. Штутгарт, Німеччина, 5 червень 2020.
  49. Жигало, О. Ю., 2020. Класифікація видів інноваційної ємності підприємств. Проблеми та перспективи реалізації та впровадження міждисциплінарних наукових досягнень. Міжнародна науково-практична конференція. Київ, 12 червень 2020.
  50. Жуковська, О. А., Нікітіна, П. А., 2016. Економіко-математичне моделювання ємності ринку та ринкової частки компанії. Економічний вісник, 13, с. 546–550.

51. Зарицька, О. Л., 2010. Економічне оцінювання інноваційної енергозберігаючої продукції підприємств машинобудування: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та упр. п-вами (за видами економічної діяльності)". Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 24 с
52. Ілляшенко, С М., 2011. Проблеми і перспективи ринковоорієнтованого управління інноваційним розвитком. Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус».
53. Ілляшенко, С М., 2005. Управління інноваційним розвитком: [навч. пос.]. Суми: ВТД «Університетська книга», 324 с.
54. Інститут економічних досліджень та політичних консультант, 2019. Аналітичний звіт за результатами четвертої хвилі опитування українських імпортерів та експортерів «Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу 2018/2019», [online]. Доступно: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/reports?pid=6168> [Дата звернення 2 Лютий 2020].
55. Кабінет Міністрів України, 2019. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2006 р.» № 144 від 27 лютого 2019 р. [online]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/144-2019-%D0%BF> [Дата звернення 12 Березень 2020].
56. Кабінет Міністрів України, 2018. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку надання розстрочення сплати податку на додану вартість та застосування забезпечення виконання зобов'язань під час ввезення на митну територію України обладнання для власного виробництва на території України» від 7 лютого 2018 р. № 85 [online] (Останнє оновлення 27 Вересень 2019). Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1360-12> [Дата звернення 11 Березень 2020].
57. Кабінет Міністрів України, 2017. Розпорядження Кабінету Міністрів України

- «Про схвалення Експортної стратегії України на 2017-2021 рр.» № 1017-р від 27 грудня 2017 р. [online] (Останнє оновлення 25 Лютий 2019). Доступно: <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80>> [Дата звернення 3 Березень 2020].
58. Калінеску, Т. В. та ін., 2007. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: [навч. посіб.]. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 352 с.
  59. Капінос, Г. І., Радюк О. М., 2007. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та принципи формування. Наука й економіка, 2(6), с. 130-136.
  60. Касич, А. О., 2007. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України. Актуальні проблеми економіки, № 7 (73), с. 32-40.
  61. Кеннет, Ф., Пети, Б., 2003. Оценка стоимости компаний: как избежать ошибок при приобретении.: Пер. с англ. М.: Издательский дом „Вильямс”, 256 с.
  62. Клименко, С. М., 2013. Формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням ризиків. Бізнес-Інформ, №8, с. 343-347.
  63. Князь, С. В., Георгіаді, Н. Г., Федорчак, О. Є., 2014. Метод аналізування рівня інвестиційної привабливості підприємства. [Вісник Національного університету "Львівська політехніка"](#). Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку», 794, с. 255-262.
  64. Коваленко, О. В., Калита, В. І., 2016. Стратегія діяльності підприємства як генеральна програма розвитку. Проблеми системного підходу в економіці, 54, с. 35 – 39.
  65. Коваль, В. В., Башинська, М. І., Редьква, О. З., 2016. Розвиток машинобудівного комплексу в контексті забезпечення його економічної безпеки. Причорноморські економічні студії, 7, с. 117-120.
  66. Козик, В. В., Ємельянов, О. Ю., Лесик, Л. І., 2014. Система показників оцінювання поточного рівня ендogenous економічного потенціалу підприємств. Економічний простір, 86, с. 173-184.

67. Козик, В. В., Ємельянов, О. Ю., Петрушка, Т. О., 2014. Інвестиційно-інноваційний механізм забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. Проблеми економіки, 1, с. 52–58.
68. Козик В. В., Ємельянов, О. Ю., Гришко, В. А., 2014. Методологічні засади оцінювання інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств. Науковий вісник НЛТУ України, 24 (5), с. 256-263.
69. Козик, В. В., Петрушка, Т. О., Ємельянов, О. Ю., 2013. Обґрунтування економічної доцільності впровадження ресурсозберігаючих технологій як чинника економічного розвитку підприємств. Науковий вісник Національного гірничого університету, 4, с. 134-140.
70. Козик, В. В., Ємельянов, О. Ю., Колещук, О. Я., 2011. Використання методу капіталізації при оцінюванні технічного стану основних засобів промислових підприємств. Вісник інституту економіко-правових досліджень НАН України, № 1(2), с. 119-124.
71. Козик, В. В., Ємельянов, О. Ю., Політанська, О. Л., 2009. Визначення чутливості інвестиційної ефективності до зміни ефектоутворюючих факторів виробництва інноваційної продукції. Інвестиції: практика та досвід, 3, с. 6-9.
72. Козик, В. В., Ємельянов, О. Ю., Загорецька, О. Я. та ін., 2017. Економіка підприємства: навч. посібник. Львів: Простір – М, 406 с.
73. Колещук, О. Я., Ємельянов, О. Ю., Гришко, В. А., 2009. Оцінювання впливу чинників на рівень зношення основних засобів визначення можливостей щодо його нормалізації. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління», 640, с. 47-55.
74. Козик, В. В., Сидоров, Ю. І., Черняк, О. Ю., 2011. Інноваційна ємність із точки зору неодарвінізму і термодинаміки відкритих систем. Економіка промисловості, 1, с. 128-134.
75. Козик, В. В., Черняк, О. Ю., 2010. Інноваційний розвиток підприємства через призму інноваційної ємності. Вісник Національного університету "Львівська

- політехніка", 690, с. 71-75.
76. Кондратюк С. Я., Дзюбенко Л. М., 2014. Парадигма бюджетної ємності. Економіка підприємства: теорія і практика: зб. Матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф.; 10 жовт. 2014 р. К.: КНЕУ. С. 243-247  
URL:<https://core.ac.uk/reader/32610517>.
  77. Кондратюк, Ю. Ф., 2016. Продуктивність праці як чинник забезпечення людського розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.07. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, 20 с.
  78. Коновал, В. В., 2014. Оцінювання потенціалу розвитку підприємств легкої промисловості. Науковий вісник Херсонського державного університету, 6 (2), с. 206-209.
  79. Костюк, О. М., Батик, А. Ю., 2007. Потенціал підприємства: формування і оцінка. Наука й економіка: науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету, 2 (6), с. 57-64.
  80. Костирко, Р. О., 2011. Розвиток методології контролю економічного потенціалу підприємств в ринкових умовах. Актуальні проблеми економіки, 9, с. 145-153.
  81. Коць, І.І., 2017. Управління толінговими операціями на підприємствах. Кандидат наук. Національний університет «Львівська політехніка».
  82. Краснокутська, Н. С., 2010. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: [монографія]. Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 247 с.
  83. Кузьмін, О. Є., Алексєєв, І. В., Сай, Л. П., Коць, О.О., 2012. Інноваційний розвиток підприємства на стадії науково-технічної підготовки виробництва: особливості планування та організування. Монографія. – Львів: Видавництво «Растр-7», 256 с.
  84. Кузьмін, О. Є. та Жигало, О.Ю., 2020. Інноваційна ємність підприємств:

- методичні положення з аналізування та оцінювання. Бізнес Інформ, 3, с. 59–66.
85. Кузьмін, О. Є., Жигало, О.Ю., 2020. Розвиток митного регулювання експортно-імпоротної діяльності в умовах використання інноваційної ємності підприємств. Бізнес Інформ, 4, с.1-10.
86. Кузьмін, О. Є., Жигало, О. Ю., 2020. Оцінювання інноваційної ємності підприємства та виявлення резервів її забезпечення. VIII Міжнародна науково-практична конференція «Управління інноваційним процесом в Україні: розвиток співпраці». Львів, Україна, 18–20 червня 2020. Львів: НУ "Львівська політехніка".
87. Кузьмін, О.Є., Жигало, О. Ю., 2020. Інноваційна ємність підприємств: сутність поняття та методи оцінювання. IV Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Проблеми економіки, фінансів та управління експортно-імпоротною діяльністю». Львів, Україна, 15 травня 2020. Львів: НУ "Львівська політехніка".
88. Кузьмін, О. Є., Жигало, О. Ю., Ємельянов О. Ю, 2020. Принципи та інструментарій оцінювання та регулювання інноваційної ємності підприємств. Інтернаука. Серія «Економічні науки», 6.
89. Кузьмін, О. Є., Мельник, О. Г., 2011. Діагностика потенціалу підприємства. Маркетинг та менеджмент інновацій, 1. с. 155-166.
90. Курило, Л. І., Удовиченко, С. М., Сльозко, Т. М., 2016. Інноваційність економіки з огляду рівня розвитку науки. Глобальні та національні проблеми економіки, (13), 129-133.
91. Курило, О. Б., Ємельянов, О. Ю., Симак, А. В., 2015. Структурування витрат підприємства у процесі планування заходів з його технічного розвитку. Бізнес Інформ, 11 (454), с. 226–231.
92. Лапин, Е. В., 2004. Оценка экономического потенциала предприятия: [монография]. Сумы: ИТД «Университетская книга», 360 с.



93. Лігоненко, Л. І., 2015. Методологія та інструментарій оцінювання інноваційності підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 3, с. 105-117.
94. Лесик, Л. І., 2015. Показники та методи оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та упр. п-вами (за видами економічної діяльності)". Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 25 с.
95. Лимич, Ю. В., 2015. Механізми формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку. Кандидат економічних наук. Одеса.
96. Лозовський, О. М., Горшков, М. А., 2017. Принципи формування та стратегія реалізації механізму управління процесами відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки. *Економіка: реалії часу*. №2(30). С. 64-71. URL:<https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No2/64.pdf>.
97. Лозовський, О. М., Маруняк, Д. А., 2012. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства: проблеми і шляхи розв'язання. *Перспективные вопросы мировой науки. Экономические науки*. URL:[http://www.rusnauka.com/Page\\_ru.htm](http://www.rusnauka.com/Page_ru.htm)
98. Марків, І. А., Сьомич, М. І., Дячков, Д. В., 2016. Організаційно-економічний механізм управління інформаційним потенціалом підприємства. *Економічний форум*, 2, с. 175-181.
99. Максименко І. О., Бокій В. І., 2008. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету*, 3 (1), с. 192-221.
100. Малюта Л., 2011. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства. *Соціально-економічні проблеми і держава*, 1 (4). URL:<http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf>.
101. Малярець, Л. М., Великородна, Д. В., 2012. [Визначення місткості ринку](#)

- [інформаційних продуктів та послуг регіону](#). Проблеми економіки, 2, с. 12-15.
102. Маслак, О. І., Гришко, Н. Є., Безручко, О. О., 2015. Инновационный потенциал устойчивого развития. Heskova M.A. kol. Konkurenceschopnost region a firem ve sjenocujici se Evrope, Ceske Budejovice: Vysoka skola evropskych a regionalnich studii. С.51-60.
103. Маслак, О. І., Квятковська, Л. А., 2012. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет, 9 (34), ч. 1, с. 201–210.
104. Мельник, Л. Г., 2016. Економіка розвитку. Суми: ІТД «Університетська книга», 662 с.
105. Мендрул, О. Г., 2002. Управління вартістю підприємств: [монографія]. К: КНЕУ, 272 с.
106. Микитюк, П. П., 2007. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства: [монографія]. Тернопіль: Економічна думка, 296 с.
107. Міністерство фінансів України, 2012. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку виконання митних формальностей при здійсненні митного оформлення товарів із застосуванням митної декларації на бланку єдиного адміністративного документа» № 631 від 30.05.2012 р. [online] (Останнє оновлення 26 Квітень 2016). Доступно: <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1360-12>> [Дата звернення 15 Березень 2020].
108. Міністерство фінансів України, 2020а. Проект Наказу Міністерства фінансів України «Про внесення змін до Порядку реєстрації у митому реєстрі об'єктів права інтелектуальної власності, які охороняються відповідно до закону» від 03.02.2020 р. [online]. Доступно: <[https://www.mof.gov.ua/uk/regulatory\\_acts\\_draft\\_for\\_discussion\\_2020-408](https://www.mof.gov.ua/uk/regulatory_acts_draft_for_discussion_2020-408)>

[Дата звернення 10 Квітень 2020].

109. Міністерство фінансів України, 2020b. Проект Наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку застосування заходів щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності та взаємодії митних органів з правовласниками, декларантами та іншими заінтересованими особами та Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України» від 03.02.2020 р. [online]. Доступно: <[https://www.mof.gov.ua/uk/regulatory\\_acts\\_draft\\_for\\_discussion\\_2020-408](https://www.mof.gov.ua/uk/regulatory_acts_draft_for_discussion_2020-408)> [Дата звернення 10 Квітень 2020].
110. Міценко, Н. Г., Кумечко, О. І. 2010. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання. Науковий вісник: зб. наук.- техн. праць. Львів: НЛТУУ, 20.9, с. 193-198.
111. Міценко, Н. Г., Міщук, А. І., 2016. Розвиток підприємства на основі інформаційного та інноваційного потенціалу. Науковий вісник Одеського національного економічного університету, 4(236), 191-204.
112. Мних, О. Б., Давидович ,І. М., 2009. Дослідження ринкової влади учасників ринку та ефективності маркетингової діяльності у контексті формування ринкової вартості машинобудівного підприємства. Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка».Серія «Логістика», 649, с. 466-474.
113. Мусійовська, О. Б., 2014. Економічне оцінювання та управління інноваційною сприйнятливістю машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04. Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 27 с.
114. Мясников, В. О., 2018. Інтегральна оцінка стану та рівня інноваційного потенціалу як основа адаптивного управління машинобудівними підприємствами. Бізнес інформ, 1, с. 85-92. [URL:https://www.business-inform.net/pdf/2018/1\\_0/85\\_92.pdf](https://www.business-inform.net/pdf/2018/1_0/85_92.pdf).
115. Нагірна, М.Я., 2016. Етіологічна діагностика експортно-імпоротної діяльності

- підприємств. Кандидат наук. Національний університет «Львівська політехніка».
116. Наукова та інноваційна діяльність України за 2018 рік, 2019. Статистичний збірник. Державна служба статистики України, ТОВ "Август Трейд". 107с.
  117. Некрасова, Л. А., Хрїстова, А. В., 2017. Формування ресурсозберігаючої моделі розвитку підприємства. Економіка: реалії часу, 2 (30), с. 79-84.
  118. Осовська, Г. В., Фещенко, А. О., 2015. Управління інтелектуальною складовою інноваційного потенціалу при здійсненні технологічних інновацій на підприємствах харчової промисловості. Інноваційна економіка, 3 (58),с. 54-60.
  119. Петренко, І. П., Козловська, О. Ю., 2017. Фінансова підтримка проектів у сфері енергозбереження в Україні. Науковий вісник Ужгородського національного університету, 14, ч. 2, с. 65–68.
  120. Петрович, Й. М., Мороз, Л. І., 2006. Інструментарій фінансового менеджменту у формуванні інноваційного потенціалу підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління», 554, с. 163-169.
  121. Петрушка, І. М., Ємельянов, О. Ю., Петрушка, Т. О., 2013. Інформаційне забезпечення прийняття рішень про впровадження на підприємствах ресурсозберігаючих технологій. Актуальні проблеми економіки, 11 (149), с. 198-205.
  122. Петрушка, Т. О., 2013. Оцінювання економічної ефективності ресурсозберігаючого розвитку промислових підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.04. – Львів, 25 с.
  123. Пирог, О. В., 2011. Технологічний розвиток промисловості України. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник, 2 (7), с. 248-252.
  124. Подольчак, Н. Ю., Беднарська, О. Р., 2011. Планування економічних ризиків машинобудівних підприємств. Актуальні проблеми економіки, 8, с. 219-229.

125. Почему коэффициент использования ресурсов так важен для оценки рентабельности URL:<https://www.wrike.com/ru/blog/pochemu-koeffitsient-ispolzovaniya-resursov-tak-vazhen-dlya-otsenki-rentabelnosti>.
126. Продіус, О. І., 2010. Інноваційний розвиток промисловості: реалії та перспективи. Вісник Хмельницького національного університету, 1(1), с. 106-110.
127. П'ятницька, Г. Т., Найдюк В. С., 2018. Фінансова стійкість як базис для визначення стратегічного вектору інноваційного розвитку підприємства. Інвестиції: практика та досвід, 4, с. 7–16.
128. Радченко, Л. П., 2019. Інноваційність національної економіки в контексті людського розвитку. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління, 30(69), 1-5
129. Редько, Л. І., 2007. Використання фінансових ресурсів як джерел фінансування інноваційної діяльності та проблема їх застосування. Держава і регіони, 2, с. 214-217.
130. Родіонова, І. В. 2013. Методи оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств. Економіка розвитку, 4 (68), с. 96-99.
131. Світовий банк, 2017. Дані Світового Банку «Середньо- та високотехнологічна промисловість. Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)), Порівняльна база даних про промислові показники (Competitive Industrial Performance (CIP) database)». [online] Доступно: <[https://data.worldbank.org/indicator/NV.MNF.TECH.ZS.UN?locations=UA-TO&most\\_recent\\_year\\_desc=false](https://data.worldbank.org/indicator/NV.MNF.TECH.ZS.UN?locations=UA-TO&most_recent_year_desc=false)> [Дата звернення 15 Лютий 2020].
132. Світовий банк, 2020. Офіційний сайт Міжнародного рейтингу «Doing Business». [online] Доступно: <<http://www.doingbusiness.org/>> [Дата звернення 22 Лютий 2020].
133. Світовий Економічний Форум (The World Economic Forum), 2019. Звіт з

- Глобальної Конкурентоспроможності 2019 (The Global Competitiveness Report 2019). [online] Доступно: <[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)> [Дата звернення 22 Лютий 2020].
134. Світовий економічний форум та Глобальний Альянс, 2016. Офіційний сайт Індексу сприяння торгівлі (Global Enabling Trade Index). [online] Доступно: <<http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/>> [Дата звернення 11 Лютий 2020].
135. Скворцов, І. Б., 2003. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика: [монографія], Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 312 с.
136. Смолій, Л. В., Загороднюк, О. В., Малюга Л. М. , 2017. Моделювання прийняття інвестиційних рішень щодо технічного забезпечення аграрних підприємств. Економічний часопис-XXI, 163, с.79-84.
137. Сегеда, І. В., 2015. Особливості та критерії параметризації використання природно-ресурсних комплексів. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. № 12. С. 152-156. URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/12-2015/35.pdf>.
138. Семчук, Ж. В., Скриньковський Р. М., 2015. Система діагностики інвестиційної діяльності підприємства: теоретичні засади та методичні положення. Агросвіт, 8, с. 12-17.
139. Солоха, Д. В., Морева, В. В., Чирков, С. О., Козлова, В. Я. та Белякова, О. В., 2010. Інвестиційно-інноваційні чинники формування, розвитку й управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства. Донецьк: Дмитренко Л.Р., 399 с.
140. Станасюк, Н. С., 2017. Стратегічні орієнтири державного управління розвитком промислового потенціалу в Україні. Причорноморські економічні студії, 17, с. 66–70.

141. Темченко, Г., 2010. Шляхи зниження ресурсоемності продукції промислових підприємств Економічний аналіз. Вип. 7. С. 346-349. URL: [https://econa.at.ua/Vypusk\\_7/temchenko.pdf](https://econa.at.ua/Vypusk_7/temchenko.pdf).
142. Тимощук, М. Р., 2010. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємств з урахуванням вагомості фінансово-економічних факторів. Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць, 20.15, с. 241-248.
143. Тищенко, Т. І., 2015. Оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства. Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ, 2 (2). с. 65- 71.
144. Толпежніков, Р., 2012. Управління потенціалом промислового підприємства: формування організаційно-економічного механізму. Схід, 6 (120), с. 81-85.
145. Турило, А. А., 2014. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення. Економічний вісник Національного гірничого університету, 3, с. 65-71.
146. Турило, А. М., Богачевська К. В., 2014. Потенціал підприємства: сутність, класифікація, види. Бізнес Інформ, 2, 259-263.
147. Турило, А. М., 2009. Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку. Фінанси України, 5, 95-100.
148. Фатенок–Ткачук, А.О., 2010. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 17, с. 93-100.
149. Фатенюк-Ткачук, А. О., 2009 Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств: дис. кандидата економічних наук:08.00.04. Л., НУ «Львівська політехніка». 187 с.
150. Федорова, В. А., Татарчук, Ю. І., 2016. Основні проблеми та виклики інноваційної діяльності підприємства. Економічний простір: Збірник наукових праць, 109, 234-243 с.
151. Федулова, Л. І., 2006. Перспективи інноваційного розвитку України. Економіка і прогнозування, 2, с. 58-76.

152. Фещур, Р.В., Барвінський, А.Ф. та Кічор, В.П., 2003. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти. 2-ге вид., онов. і доп. Львів: Інтелект-Захід.
153. Фещур, Р.В. ред., 2010. Економіко-математичне моделювання. Львів: Бухгалтерський центр «Ажур».
154. Фещур, Р. В. та ін., 2016. Управління соціально-економічним розвитком підприємства: методологія та інструментарій : [монографія]. Львів: Вид-во «Растр-7», 226 с.
155. Харченко, В. А., 2014. Механізм формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства. Економіка промисловості, 4 (68), с. 97-104.
156. Хацер, М. В., 2014 Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки), 3, с. 109-112.
157. Хіміон, О. О., 2010. Теоретичні і методичні засади оцінки управління вартістю компанії. Актуальні проблеми економіки, 5(107), с. 150–158.
158. Хорольський, В. П., Рибалко, Л. П., Пурій, Г. В. та Хорольська, О. В., 2016. Методологічні основи прийняття рішень щодо збалансованого управління виробництвом продукції, Економічний часопис-XXI, 160, с.45-50.
159. Чимшит, С. І., Чалапко, Л. Д. та Окуневич, І. Л., 2011. Методологічні основи аналізу потенціалу підприємства. Вісник економічної науки України, 1, с. 169-175.
160. Чубай, В. М., 2010. Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства у процесі формування і реалізації інноваційної стратегії. Актуальні проблеми економіки, 8, с.183-190.
161. Шавшин, О. С., 2017. Стратегія інноваційного розвитку підприємства. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Сер.: Економічні науки, №3(25), с. 167-171.
162. Шаманська, О. І., 2012. Основні напрямки підвищення ефективності



- управління ресурсним потенціалом підприємства. Актуальні проблеми економіки, 6, с. 166-172.
163. Шкроміда, Н. Я., 2011. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Економічний аналіз: Зб. наук праць, 9 (1), с. 383-386.
164. Шпак, Ю. Н., 2018. Економічне оцінювання інформаційної діяльності підприємств. Економіка АПК, 5, с. 126-132.
165. Якименко, Н. В., 2012. Управління інноваційною сприйнятливістю як складова адаптивного управління інноваційним розвитком підприємств залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості, 40, с. 286-289.
166. Aw, B.Y., Roberts, M.J. and Winston, T., 2007. The complementary role of exports and R&D investments as Sources of Productivity Growth. *The World Economics*, 30(1), pp. 83-104.
167. Blalock, G. and Getler, P., 2004. Learning from exporting revisited in a less developed country. *Journal of Development Economics*, 75, pp. 397-416.
168. Bloomberg, 2019. Bloomberg Innovation Index. Germany Breaks Korea's Six-Year Streak as Most Innovative Nation. [online] Available at: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-18/germany-breaks-korea-s-six-year-streak-as-most-innovative-nation> [Accessed 18 March 2020].
169. Budz, O. and Budynskyi, R., 2020. Factors of impact on the customs service of enterprises' business projects. *European Journal of Economics and Management*, 6(1), pp. 83-93.
170. Caliskan, H. K., 2015. Technological change and economic growth. *Procedia Soc. Behav. Sci.*, 195, p. 649-654.
171. Council of the European Union, 2019. Council Conclusions on the EU Customs Action Plan to combat IPR infringements for the years 2018 to 2022 N (2019/C 24/05). [online] Available at: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019XG0121\(01\)&rid=9](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019XG0121(01)&rid=9) [Accessed 8 April 2020].

172. Detemple, J. and Kitapbayev Y., 2018. Optimal Investment under Cost Uncertainty. Risks, 6 (1), p. 5.
173. Hart, T., 2015. System of the enterprise economic potential enhancement planning. International Journal of Economics and Society,1, p. 81-85.
174. Humble, J., Farley D., 2010. Continuous Delivery: Reliable Software Releases Through Build, Test, and Deployment Automation, 1st Edition, AddisonWesley Professional.
175. Huimin, Zhang, Bin Zhou., 2007. The Research on Evaluation of Technological Innovation Capability Based on ANP 2007. International Conference on Management Science and Engineering.