

С. О. Бесараб,

к. е. н., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ORCID ID: 0000-0002-7343-899X

Ю. М. Гайдамака,

студентка факультету економіки та управління,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ORCID ID: 0000-0002-3337-5322

А. І. Виноградова,

студентка факультету маркетингу,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ORCID ID: 0000-0003-3365-5161

DOI: 10.32702/2306-6814.2019.24.72

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

S. Besarab,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Business Economics

and Entrepreneurship, SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman"

Y. Haidamaka,

4th year student, SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

A. Vynohradova,

4th year student, SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

MODERN APPROACHES TO ESTIMATING THE INNOVATION POTENTIAL OF ENTERPRISES

Опираючись на поставлену авторами мету статті щодо окреслення найбільш практичних методів оцінювання інноваційного потенціалу підприємств у сучасних умовах динамічних середовища, було досліджено сутність категорій "інновація", "інноваційна діяльність" та "інноваційний потенціал"; охарактеризовано сучасний розподіл інновацій за їх здатністю до "підриву" існуючого ринку; проаналізовано основні методи оцінювання інноваційного потенціалу підприємств, окреслено переваги та недоліки кожного з них; запропоновано новий підхід щодо оцінювання інноваційного потенціалу підприємства з урахуванням здатності його інновацій до "підриву" існуючого ринку. Під час дослідження заявленої тематики використовувалася порівняльна методологія у визначенні найпоширеніших підходів до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства задля виявлення найбільш об'єктивних у контексті відповідності умовам високого динамізму сучасного середовища.

Based on the goals set by the authors, to identify the most practical methods for assessing the innovative potential of enterprises in modern dynamic economic conditions, the following approaches were used: the categories of "innovation", "innovative activity" and "innovative potential" were determined; characterized by two main modern types of innovation — supporting and disruptive; The basic methods for assessing the innovative potential of firms are analyzed, the advantages and disadvantages of each of them are identified; proposed a new approach to assessing the innovativeness of modern business.

The article used a comparative methodology to determine the most common approaches to assessing the innovative potential of an enterprise, to identify the most objective approaches in the context of meeting high dynamic conditions of the modern environment. An analysis is being made of the approach of a number of Ukrainian scientists who are more focused on assessing the innovative potential of the enterprise from a qualitative point of view. As well as interesting methods of international companies, such as "drivers and water drains" and "destruction gauge" S. Anthony, focused on assessing the ability of enterprises to strategic changes.

For the purpose of a comprehensive assessment of innovative potential, the authors propose to evaluate in terms of business tactics and development strategies. According to the authors, this approach will allow the company to fulfill two equally important development objectives: to maintain competitive position in the market and ensure ongoing development, consciously anticipating the necessary changes in the

market. The tactical approach is aimed at assessing the ability to implement supporting innovations, in particular, updating an existing product, updating it, correcting errors of the previous version, etc., since the purpose of introducing these innovations is to attract the attention of consumers to the highest quality and competitive product. The strategic approach is aimed at developing those capabilities of enterprises that will help to "undermine" the market by introducing breakthrough innovations.

Ключові слова: інновації, підтримуючі інновації, дизруптивні інновації, інноваційний потенціал, оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, драйвери, драйнери.

Key words: innovations, supportive innovations, disruptive innovations, innovative potential, estimation of innovative potential of the enterprise, drivers, driners.

ВСТУП

Сучасний бізнес характеризується високою чутливістю до інноваційних змін, адже у разі появи будь-якої новачки гравці ринку зобов'язані швидко адаптуватися та відреагувати на неї, аби не втратити своїх конкурентних позицій. Така тенденція спостерігається не тільки на світовому, а й на вітчизняному ринку, і варіюється при цьому лише швидкість сприйняття цих інноваційних перетворень. Слід зазначити, що найбільш затребуваними є ті інновації, які здатні суттєво вплинути на структуру існуючого ринку та економіку країни загалом, категорично змінити окремі "правила ринкової гри", і саме такі нововведення виступають стимулюючим фактором науково-технічного прогресу.

Безумовно, лідери ринку докладають максимальних зусиль для генерації новаторських ідей, які можуть вплинути на майбутню діяльність підприємств, аби не втратити конкурентних переваг та залишити своїх опонентів далеко позаду. Проте часом такі зміни бувають зовсім несподіваними та непередбаченими, а тому зумовлюють завчасне упередження негативних наслідків конкурентних війн, змушуючи компанії створювати власні науково-дослідні центри, які керуються потребою постійного впровадження прогресивних і надзвичайно ризикових інновацій. А підґрунтям для визначення перспективних напрямів інноваційних змін є оцінювання наявного інноваційного потенціалу підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДЖЕРЕЛ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання впровадження інновацій на сучасних підприємствах, а також методи оцінки інноваційного потенціалу за останні роки підіймалося у працях іноземних та українських науковців, зокрема таких: Крістенсен К., Ентоні С., Томпсона Т., Кепп Н., а також Бесараб С.О., Швиданенко Г.О., Руденко С.В., Григорук П.М., та в ін. Проте універсальна методологія оцінювання інноваційного потенціалу все ще є доволі дискусійною, зокрема у контексті здатностей підприємства до суттєвого впливу на ринок через впровадження дизруптивних інновацій, що й спонукало авторів до цього дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На сьогодні залишається доволі дискусійною система оцінювання потенціалу підприємств, зокрема через наявні розбіжності у визначенні оптимальних критеріїв ефективності його використання. Вагомим гальмуючим фактором такого оцінювання є недостатня вивченість питання щодо адаптивності існуючих механізмів визначення інноваційності підприємств задля забезпечення ними своєчасного впровадження перспективних

(підтримуючих чи дизруптивних) інновацій. Тому основним завданням цього дослідження є аналіз існуючих підходів до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства задля визначення найбільш об'єктивних з них, та пошук такого адаптивного способу, який би базувався на широких горизонтах стратегічного розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Динамічні зміни зовнішнього середовища підприємств зумовлюють суттєве посилення конкурентної боротьби та спричиняють потребу їх швидких технологічних перетворень. В основі технологічних змін сучасних підприємств маю бути такі прогресивні інновації, які здатні забезпечити задоволення найвибагливіших споживчих цінностей не тільки існуючого, а і майбутнього ринку.

Інновацію можна трактувати як нововведення, котре характеризується модернізованим або зовсім новим підходом щодо вирішення певних проблем, зокрема у сфері безпосереднього створення товару (послуги), виведення новоствореної продукції на ринок або використання нової (невідомої) бізнес-моделі реалізації продукції. На думку сучасних науковців, саме інновації виступають показником здатності певного підприємства щодо його майбутнього зростання, а також вагомим чинником зміни напрямку розширення ринку збуту його продукції, навіть до рівня можливого "підриву" та створення нової ніші на цьому ринку.

Останнє десятиріччя світових досліджень інновацій вирізняється деталізованим вивченням двох основних типів інновацій — підтримуючих (supporting innovation), що забезпечують зростання якості продукції (послуг) та дизруптивних (disruptive innovation), що здатні створити "підрив" усталеного ринку. Автор книги "Дилема інноватора: Як через нові технології гинуть сильні компанії" К. Крістенсен (Clayton M. Christensen) ще у 1997 р. звернув увагу на різну природу походження цих інновацій, отже й вплив на майбутню діяльність підприємств, особливо з точки зору потенційних можливостей їх інноваційних перетворень [7, с. 115—252]. Продовжили тему вивчення та розкриття інноваційних підходів автори С. Ентоні, М. Джонсон, Дж. Сінфілд і Е. Олتمان у книзі "Підривні інновації: Як вийти на нових споживачів за рахунок спрощення та здешевлення продукту" [9, с. 230—301]. Нині підривні інновації виступають не лише як ті, що створюють свою власну нішу і "царюють" у ній, а й як ті, що повністю змінюють звичний стан речей, не підлаштовуються під реальії та вимоги економіки й світові тенденції, а навпаки вимагають пристосовуватися під них.

Варто зауважити, що наведені два основні типи інновацій не є протиріччям один для одного, навпаки, вони взаємозалежні та взаємодоповнюючі, адже при виведенні на ринок абсолютно нового товару чи послуги саме підтримуючі інновації сприяють розвиткові та просуванню інноваційно-нового товару в подальшому [3]. Саме з позицій цих двох підходів до визначення напрямку розвитку підприємств необхідно оцінювати їх інноваційний потенціал, а можливо й всієї галузі загалом.

Отже, на нашу думку, потенціал підприємства — це максимальна здатність компанії до використання її наявних потужностей з метою отримання прибутку та посилення конкурентоспроможних позицій на певному ринку, який може коливатися залежно від змін якості основних фондів. А тому, виходячи із цього визначення, можемо говорити, що саме інноваційний потенціал підприємства окреслює сукупність інноваційно-інвестиційних ресурсів, котрі спрямовані на постійне оновлення та покращення результатів науково-дослідних робіт компанії шляхом дотримування більш ризикових принципів у своїх діяльності, а також підтримання високого фінансового навантаження задля приросту сегменту споживачів та утримання конкурентних позицій на ринку.

Необхідність дослідження інноваційного потенціалу підприємства зумовлено динамізмом сучасного середовища, оскільки існує певна закономірність, що свідчить про знецінення та банкрутство тих компаній, які нехтують впровадженням перспективних інновацій, чим стримують свій майбутній розвиток. А враховуючи фактори постійного зростання внутрішньої та зовнішньої конкуренції на ринку, то взагалі питання управління інноваційним потенціалом набуває пріоритетного значення для менеджменту будь-якої компанії. Водночас зовнішні фактори, які прямо чи опосередковано впливають, або в подальшому можуть вплинути на діяльність бізнесу, є основою для визначення стратегічних напрямів його розвитку, а основним об'єктом дослідження є внутрішнє резервне наповнення підприємства, котре й можна оцінити як його потенціал. Саме орієнтуючись на максимально потужні сторони компанії можна посилити її конкурентоздатність, а розуміючи слабкі місця її діяльності, керівництво має забезпечити розвиток з позицій максимально можливого вирівнювання "просідаючих" характеристик [11].

Стратегічні плани, які будуть відштовхуватися від наявних можливостей та здатностей підприємства, слід розробляти на основі величини його інноваційного потенціалу, причому оцінка цього потенціалу має бути систематичною задля вчасного виявлення та регулювання змін на ринку. Слід зазначити, що існують певні розбіжності в розумінні оцінки інноваційного потенціалу науковцями-теоретиками та бізнесменами-практиками, тому що з наукової точки зору, інноваційний потенціал показує сукупність наявних ресурсів, здатних створити новизну, яку можна вигідно комерціалізувати, а підприємці-практики розуміють інноваційний потенціал, як показник спроможностей компанії до компромісу, який у результаті може спровокувати підрив ринку. Цей компроміс проявляється в досягненні трьох основних характеристик: простоти, зручності та доступності продукції (послуги). Отже, вигідна комерціалізація продукту, як результату наукових розробок, не є ціллю для

багатьох інноваторів, метою "підриву" є в загальні зміни парадигми бізнесу на певному ринку, а не лише якоїсь конкретної компанії, як це буває найчастіше [11].

На нашу думку, оцінювання інноваційного потенціалу підприємства слід розділити на два напрями залежно від бажаних наслідків щодо його розвитку:

— тактичний, якому притаманне впровадження постійних підтримуючих інновацій, зокрема, оновлення вже існуючого товару, його модернізація, виправлення помилок минулої версії тощо, адже ціллю впровадження цих інновацій є привернення уваги споживачів до найбільш якісного та конкурентоспроможного продукту;

— стратегічний, котрий характеризується орієнтацією на довгострокову перспективу, а тому спрямований на розвиток тих здатностей підприємств, які допоможуть "підрвати" ринок через впровадження дизруптивних інновацій.

Саме такий підхід, на наше переконання, дозволить розділити зусилля інноваційного підрозділу підприємства на досягнення двох однаково важливих цілей інноваційного розвитку: утримання конкурентних позицій на ринку та забезпечення прогресивного розвитку шляхом свідомого передбачення необхідних змін ринку.

З огляду на потребу прогнозування темпів інноваційного розвитку підприємства в швидко змінюваному середовищі, його потенціал має бути величиною вимірною, яку можна не тільки оцінити та проаналізувати, а й розробити план відповідних дій щодо нівелювання слабких місць у процесі його розроблення. Зазвичай науковці визначають інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, які включають у себе інформаційну, техніко-технологічну, інтелектуальну, соціально-культурну, інвестиційну, інноваційну, просторову, інфраструктурну, правову та підприємницьку складову. Саме за цими ознаками слід оцінювати можливості певної компанії, адже величина їх наповнення забезпечує її конкурентоспроможність у зовнішньому середовищі [9, с. 54—67].

Існує низка способів оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, і кожен з них має свої переваги та недоліки. Так, Абрамов В.І. вважає, що інноваційний потенціал насамперед складається із кадрового потенціалу підприємства та пропонує оцінювати його через призму інноватора — його здатностей досягнення поставлених цілей своєї діяльності. Задля цього автором використовується індексний аналіз інноваційності підприємства, який передбачає такий алгоритм дослідження. По-перше, будується економіко-математична модель потенціалу інноватора з урахуванням рівня його вмінь, знань, навичок та прогресивності ідей щодо майбутньої діяльності. По-друге, формується кваліметрична база вимірів отриманих індексів, яка розділяється на два основні вимірні блоки: оцінку простих та складних властивостей об'єкту, водночас враховуючи загальні якісні показники, дане співвідношення показує відставання одних характеристик від інших. По-третє, будується модель прогресивності ідей інноватора з їх подальшою трансформацією в комплексну економіко-математичну модель оцінки інноваційного потенціалу підприємства [2].

Переваги цього підходу оцінювання інноваційного потенціалу є простота та відсутність великих обчислень;

наявна база порівняння результатів з їх нормативними значеннями; наявна можливість об'єктивної формалізації експертних оцінок. Водночас недоліками представленого методу є неврахування інших, доволі важливих, складових інноваційного потенціалу, через що виникає загроза отримання необ'єктивних оцінок експертів.

Натомість Трифилова А.А. пропонує розуміння інноваційного потенціалу, як максимально можливу здатність генерувати високу інноваційну активність, яка проявляється в ефективному забезпеченні нових і майбутніх технологій, та робиться акцент на фінансовому потенціалі підприємства. Основою оцінювання інноваційного потенціалу за Трифиловою А.А. є метод оцінки фінансової стійкості підприємства. Згідно з цим методом спочатку розраховуються показники наявності власних оборотних коштів, довгострокових та короткострокових залучених джерел для формування запасів і витрат підприємства. Далі визначається надлишок чи нестача коштів, як для розвитку вже існуючих проєктів, так і для майбутнього розвитку компанії [10, с. 40—43].

Перевагами такого методу виступають простота та легкість розрахунку показників оцінювання, доступність даних, що задіяні в розрахунку, а також можливість формулювання прогнозів та вибору напрямку інноваційного розвитку на основі отриманих розрахунків щодо фінансової стійкості підприємства. Недоліками цього підходу є не завжди достовірна фінансова звітність підприємства, звідси й необ'єктивність оцінювання, а також відсутність комплексної оцінки з врахуванням інших складових впливу на величину інноваційного потенціалу суб'єкта підприємництва.

Науковці Горбунов В.Л. та Матвеев П.Г. визначають інноваційний потенціал як науково-технічний доробок у формі відкриттів і винаходів з врахуванням рівня новизни та наукоємності розробок, який дозволяє вирішувати нові задачі з наголосом на науково-технічному потенціалі підприємства. Для цього способу оцінювання використовується метод експертних оцінок. Відповідно до запропонованого підходу приводиться характеристика реального стану підприємства за основним критеріями інноваційності, зокрема оцінюється маркетинг інноваційної продукції, стан контролю якості, інтелектуальна власність, технологічне оснащення для проведення НДДКР і випуск інноваційної продукції. Далі задля визначення слабких сторін компанії та їх посилення у перспективі здійснюється формування рейтингових та інтегральних оцінок по кожному із показників [4].

Безумовно, такий метод вирізняється рядом переваг, серед яких є отримання можливості використання досвіду експертів в частині оцінювання інноваційного потенціалу суб'єкта підприємництва та проведення обліку впливу різноманітних якісних характеристик для їх регулювання та контролю. Проте цей метод містить і багато недоліків, зокрема: трудомісткість формування такої групи експертів, які могли б об'єктивно оцінити усі переваги та недоліки кожного із показників інноваційного потенціалу; складнощі проведення самої експертної оцінки; висока ймовірність отримання необ'єктивних оцінок.

Також Карапейчик І.Н. пропонує розуміти інноваційний потенціал як здатність провокувати певні зміни в механізмах функціонування підприємства, які можна ви-

міряти в одиницях сукупного результату діяльності, водночас опираючись на метод граничних оцінок. Для цього використовується оптимізаційний підхід, який передбачає опис виробничих можливостей підприємства за допомогою виробничої функції Оппенлендера. Використання цього способу забезпечує дослідження НТП з урахуванням часового фактору та у порівнянні із класичною моделлю економічного зростання, що базується на індексному методі визначення показника загальних інвестицій. Після проведення цих дій застосовується інтегральна оцінка інноваційного потенціалу, тобто максимально можлива зміна мультиплікатора автономного технічного прогресу, яка здатна забезпечити підприємство діяльністю в певних "стандартизованих" умовах і яка являється оптимальним рішенням відповідної задачі [6].

До переваг запропонованої методології можна віднести можливість виявлення оптимальних мір та оцінювання реальних результатів інноваційної діяльності. Щодо основного недоліку оцінювання інноваційного потенціалу за Карапейчиком, то такий підхід характеризується складністю обчислення необхідні для аналізу даних, які ще й не завжди є доступними.

Наступний метод оцінювання інноваційного потенціалу пропонує Доукина А.А., вона розуміє інноваційний потенціал як взаємодію вмінь та ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей і які під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів проявляються через всі аспекти діяльності підприємства. Орієнтуючись на запропоноване визначення, найбільш доцільним способом оцінювання є затратний метод, який передбачає виявлення тих складових інноваційного потенціалу, що направлені на дослідження та розробку наукоємних продуктів. Далі за методом виокремлюються внутрішні затрати, до яких належать витрати на НДДКР із власних коштів організації, їх розносяться по категоріям на фінансові, для навчання персоналу, для обслуговування персоналу та забезпечення бізнес-процесів [5].

Перевагами даного підходу виступають такі аспекти: по-перше, те, що цей метод дозволяє оцінювати ступінь впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на величину інноваційного потенціалу підприємства, по-друге, те, що існує можливість проведення аналізу як за одиничними факторами впливу, так за сукупністю факторів. Водночас основним недоліком методу є те, що затрати не завжди пропорційні результату інноваційної діяльності.

Натомість Шляхто І.В. розглядає інноваційний потенціал не тільки як можливість для створення та впровадження нових інновацій, а й як готовність сприйняти ці нововведення з метою майбутнього ефективного використання на рівні, що відповідає світовим стандартам. Для такого оцінювання інноваційного потенціалу доречним є метод структурної оцінки, який передбачає такий алгоритм дій. Спочатку інноваційний потенціал розділяється на сектори, серед яких виділяють кадровий, інформаційний, виробничо-технічний, науково-технологічний, організаційний, управлінський та інноваційно-культурний сегменти. Далі використовується комплекс відносних показників, які дозволяють оцінити ступінь оновлення, модернізацію обладнання, долю персоналу, задіяного у процесі інноваційної діяльності компанії,

чисельність науково-технічних спеціалістів, результативність освоєння новітньої техніки, середній термін освоєння новизни та ін. Потім за допомогою затратного, експертного та інших методів здійснюють оцінювання стану структурних одиниць, а результатом комплексної оцінки є звітності про стан кожного із сегментів інноваційного потенціалу підприємства [12].

До переваг такого підходу можна віднести врахування факторів, що забезпечують найбільш повне оцінювання усіх складових інноваційного потенціалу підприємства та відображає реальний стан використання інновацій. До того ж, за допомогою відносних показників, які для певної категорії підприємств є переважно нормативними, можна використати систему порівняння результатів розрахунків. Водночас недоліком цього методу є наявність системи експертних оцінок, що знижує об'єктивність результатів оцінювання.

Одним із сучасних методів оцінки інноваційного потенціалу у міжнародних компаніях є класифікація інноваційних товарів (чи послуг) за двома ознаками:

— "драйвери" (з англ. — drivers) — товари/послуги, що приносять дохід вищий за очікуваний.

— "драйнери" (з англ. — drainers) — товари/послуги, які приносять дохід нижчий за очікуваний через неправильно визначену цільову аудиторію, слабку комунікацію зі споживачем тощо.

Визначення інноваційного потенціалу за методом драйверів/драйнерів підприємство використовуватиме таку формулу:

$$I = (d_1 + d_2 + \dots + d_n) - (D_1 + D_2 + \dots + D_n) \quad (1),$$

де d_n — відсоток, на який очікуваний прибуток перевищено; D_n — відсоток, який показує якої суми не вистачає для виконання плану [1].

Інноваційний потенціал вважається високим, якщо показник I дорівнює або перевищує 25%, отже, перевагою цього підходу є простота та швидкість визначення, а недоліком виступає відсутність можливості прогнозування, адже аналізуються уже реалізовані товари та послуги.

Проте найбільш сучасним підходом щодо оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, на нашу думку, є використання "підривометру", який запропонували автори книги "Підривні інновації: Як вийти на нових споживачів за рахунок спрощення та здешевлення продукту". За допомогою цього способу оцінюються основні критерії, які, на думку авторів, характеризують компанію з точки зору можливостей впровадження дисруптивних інновацій. За цим способом відбувається експертне оцінювання критеріїв "підриву", до яких автори відносять: "наша ціль на перший рік — це масовий, крупний чи нішевий ринок", "клієнт вважає, що його цільову задачу буде вирішено краще, дешевше чи просте", "клієнт вважає, що пропозиція є ідеальною, гарною чи достатньо гарною", "ціна товару (послуги) є високою, середньою чи низькою", "бізнес-модель є звичайною, оновленою чи повністю новою", "вихід на ринок є на 100% чи 50% за новими каналами, або на 100% за старими каналами", "конкуренти вважають, що завтра потрібно буде зробити щось подібне, за цим потрібно слідкувати чи на це не потрібно звертати увагу", "прибуток в перший рік буде величезний, середній чи незначний", "на наступний рік потреба в інвестиціях буде більш,

ніж звичайно, як завжди чи менш, ніж звичайно. Шкалою оцінювання можливих відповідей є межа від нуля до десяти балів, в якій нуль характеризує слабкість до підриву, а десять — найбільшу здатність до впровадження дисруптивних інновацій [9, с. 115—116].

Перевагами цього підходу можна вважати доволі простий та зрозумілий підхід щодо оцінювання перспектив розвитку й проведення аналізу саме за чинником "дисруптивних інновацій", який передбачає вимірювання здатності підприємства до "підриву", а недоліком є низька об'єктивність оцінки, адже балова система за критерієм "від нуля до десяти балів" не може достовірно описати інноваційну здатність підприємства.

Для аналізу інноваційного потенціалу підприємства також може бути використано систему оцінювання за KPI за Пановим М.М., яка має включати наступні показники:

1. Інноваційна норма, яка розраховується як співвідношення частки доходу від інновацій до загального обороту коштів компанії за один виробничий цикл. Цей показник характеризує інноваційну діяльність підприємства щодо його продажів та показує на скільки успішними є нові розробки на ринку, адже вимірюється з урахуванням продажів, які підприємство досягло завдяки інноваціям. Проте виміряти, скільки нових розробок підприємство успішно розміщує на ринку майже неможливо.

2. Інноваційна норма, яка розраховується як співвідношення кількості інновацій до кількості продукції. Цей чинник визначає, наскільки важливим для бізнесу є інновації, проте не визначає, наскільки нові розробки є успішними на ринку [8].

Перевага аналізу інноваційного потенціалу підприємства за системою KPI полягає у використанні вже існуючих еталонних значень і розуміння необхідної межі щодо прагнення, однак практичне застосування цих ключових показників є доволі проблематичним, оскільки змінні показники вимагають точного та коректного визначення задля переконання підприємств в отриманих результатах своєї діяльності.

ВИСНОВКИ

Таким чином, підсумовуючи викладене, слід констатувати, що:

1. Методологія оцінювання інноваційного потенціалу сучасних підприємств є доволі різноманітною та орієнтованою на галузеві умови ринку, в якому діє підприємство.

2. Майже кожен із методів містить експертну оцінку як спосіб незалежного оцінювання стану підприємства та як можливість прогнозування подальшого розвитку компанії на основі визначення її потенційно сильних сторін, тому основною умовою якісного оцінювання інноваційного потенціалу підприємства є правдивість використаної інформації, яка має відображати реальний стан його діяльності.

3. Аналіз найбільш поширених підходів щодо оцінювання інноваційного потенціалу підприємства свідчить про проблематичність обрання найкращого варіанту оцінювання через необхідність врахування значної низки факторів (направленості діяльності компанії, рівня конкуренції на ринку, цілей оцінки потенціалу, доступності

інформації, яка безпосередньо задіяна у процесі оцінювання, прогнозованого стану економіки тощо), а також через потреби у визначенні рівня досяжності поставленої мети, зокрема шляхом виявлення слабких та сильних сторін компанії та їх ефективного використання.

4. Зважаючи на потребу врахування інноваційних здатностей підприємств щодо впровадження дизруптивних чи підтримуючих інновацій, доречним є використати такого підходу до оцінювання їх інноваційного потенціалу, який би забезпечив врахуванням маркетингової складової їх майбутнього перспективного розвитку та їх здатностей до "підриву" існуючого ринку.

5. Рішення щодо використання будь-якого із способів оцінювання інноваційного потенціалу знаходиться у сфері стратегічних намірів кожного окремого підприємства, проте, на наше переконання, має базуватися, передусім на врахуванні існуючих та майбутніх потреб споживачів.

Література:

1. Mailhes J. Understanding business value drivers and drivers / Jennifer Mailhes. // Houston Business Journal. — 2019. — С. 32—33.
2. Абрамов В. И. Методология оценки инновационного потенциала предприятия [Електронний ресурс] / В.И. Абрамов // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. — 2012. — Режим доступу до ресурсу: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-otsenkiinnovatsionnogo-potentsiala-predpriyatiya>.
3. Бесараб С.О. Дизруптивні інновації як драйвери четвертої промислової революції [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2019/riga%2011.pdf>
4. Горбунов В.Л. Методика оценки инновационного потенциала предприятий [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://do.gendocs.ru/docs/index-195690.html>
5. Докукина А.А. Инновационный потенциал субъектов хозяйствования: сущность и оценка [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/4251/1/18>
6. Карапейчик И.Н. Оптимизационный подход к интегральной оценке инновационного потенциала предприятия: опыт апробации [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/01339.html>
7. Кристенсен К. М. Дилема инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании [Текст] / Клейтон М. Кристенсен; пер. з англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 239 с.
8. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI / М.М. Панов // Москва: Инфра-М. — 2014. — 255 с.
9. Энтони С. Подрывные инновации: Как выйти на новых потребителей за счет упрощения и удешевления продукта / С. Энтони, М. Джонсон, Дж. Синфилд, Э. Олтман; пер. с англ. — М.: Альпина Пабlishер, 2018. — 340 с.
10. Трифилова А. Оценка инвестиционного потенциала предприятия с учетом его финансовой устойчивости / А. Трифилова // Инвестиции в России. — 2004. — № 7. — С. 40—43.
11. Швиданенко Г.О. Дизруптивні інновації: сутність і наслідки впровадження / Г.О. Швиданенко, С.О. Бесараб // Проблеми економіки. — 2018. — № 4. — С. 162—168.
12. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.pandia.ru/803983.html>

References:

1. Mailhes, J. (2019), Understanding business value drivers and drivers, Houston Business Journal, Houston, Texas.
2. Abramov, V. (2012), "Methodology for assessing the innovative potential of an enterprise", available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-otsenkiinnovatsionnogo-potentsiala-predpriyatiya> (Accessed 15 September 2019).
3. Besarab, S. Klymenko, S. and Liushenko, O. (2019), "Disruptive innovations as drivers of the fourth industrial revolution", available at: <http://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2019/riga%2011.pdf>, (Accessed 20 October 2019).
4. Gorbunov, V. (2016), "Methods for assessing the innovation potential of enterprises", available at: <http://do.gendocs.ru/docs/index-195690.html> (Accessed 18 October 2019).
5. Dokukina, A. (2016), "Innovative potential of economic entities: essence and evaluation", available at: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/4251/1/18> (Accessed 23 September 2019).
6. Karapejchik, I. (2013), "Optimization approach to the integral evaluation of the enterprise innovation potential: experience of testing", available at: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/01339.html> (Accessed 23 September 2019).
7. Kristensen, K. (2004), Dilemma innovatora. Kak iz-za novykh tehnologij pogibajut sil'nye kompanii [The Innovator's Dilemma. How strong companies are dying because of new technologies], Alpina Business Bucs, Moscow, Russia.
8. Panov, M. (2013), Ocenka dejatel'nosti i sistema upravlenija kompaniej na osnove KPI [Performance appraisal and company management system based on KPI], Infra-M, Moscow, Russia.
9. Jentoni, S. Dzhonson, M. Sinfild, D. Oltman, J. (2018), Podryvnye innovacii: Kak vyjti na novykh potrebitel'ev za schet uproshhenija i udeshevljenija produkta [Disruptive innovation: How to reach new consumers by simplifying and reducing the cost of the product], Alpina Business Bucs, Moscow, Russia.
10. Trifilova, A. (2004), "Assessment of the investment potential of the enterprise, taking into account its financial stability", Investicii v Rossii, vol. 7, pp. 40—43.
11. Shvydanenko, H. and Besarab, S. (2018), "Disruptive innovation: the essence and consequences of implementation", Problemy ekonomiky, vol. 4, pp. 162—168.
12. Shljahto, I. (2015), "Assessment of innovation potential of industrial enterprise", available at: <http://www.pandia.ru/803983.html> (Accessed 30 September 2019).

Стаття надійшла до редакції 03.12.2019 р.