

*Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА  
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА**

*Тема: Економічні підходи до інноваційної діяльності бізнесу*

*Спеціальність 051 «Економіка»  
Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»*

*Завідувач кафедри: \_\_\_\_\_/Карінцева О.І./*

*Керівник роботи: \_\_\_\_\_/Ковальов Б.Л./*

*Виконавець: \_\_\_\_\_/Наталуха Т.П./  
П.І.Б.*

*Група: \_\_\_\_\_  
Е-71  
шифр*

**Суми 2021**

## АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота містить 41 сторінки тексту; 3 розділи; 4 таблиці; список літератури з 52 джерел.

Мета кваліфікаційної роботи – аналіз економічних підходів до інноваційної діяльності бізнесу.

Основні завдання дослідження:

- проаналізувати розвиток малого інноваційного бізнесу в економіці розвинених країн, зокрема, США та ЄС;
- проаналізувати інноваційні моделі бізнесу в цифрову економіку;
- проаналізувати підходи до оцінки інноваційного потенціалу бізнесу;
- розрахувати інноваційний потенціал бізнесу.

Об'єкт дослідження – інноваційна діяльність бізнесу.

Методи дослідження – аналітичний, розрахунковий та статистичний методи.

У першому розділі роботи визначено роль та значення малого інноваційного бізнесу в економіці розвинених країн.

У другому розділі роботи проаналізовано інноваційні моделі бізнесу в цифрову економіку.

У третьому розділі роботи оцінено інноваційний потенціал бізнесу на основі вартісного підходу.

Ключові слова: бізнес, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, оцінка.

## SUMMARY

Qualification work contains 41 pages of text; 3 sections; 4 tables; list of literature from 52 sources.

The purpose of the qualification work is the analysis of economic approaches to business innovation.

The main objectives of the study:

- to analyze the development of small innovative business in the economies of developed countries, in particular, the United States and the EU;
- analyze innovative business models in the digital economy;
- analyze approaches to assessing the innovative potential of business;
- calculate the innovative potential of the business.

The object of research is innovative business activity.

Research methods – analytical, calculation and statistical methods.

The first section identifies the role and importance of small innovative businesses in the economies of developed countries.

The second section analyzes innovative business models in the digital economy.

The third section of the work evaluates the innovative potential of the business based on the cost approach.

Key words: business, innovative activity, innovative potential, estimation.

## Зміст

Вступ.....	5
1. Малий інноваційний бізнес в економіці розвинених країн .....	6
1.1. Аналіз інноваційної діяльності бізнесу в США.....	6
1.2. Аналіз інноваційної діяльності бізнесу в країнах ЄС .....	8
2. Інноваційні моделі бізнесу в цифрову економіку.....	16
2.1 Бізнес-моделі - фундамент цифрової економіки .....	16
3. Оцінка інноваційного потенціалу бізнесу на основі вартісного підходу....	24
3.1. Аналіз підходів до оцінки інноваційного потенціалу бізнесу .....	24
3.2. Розрахунок інноваційного потенціалу бізнесу .....	32
Висновки .....	34
Список літератури.....	36

## Вступ

Цифровізація, глобалізація та перехід до альтернативних видів палива – це основні світові тренди, в яких розвивається сучасний бізнес [37, 38, 39, 40, 41, 42, 49, 50].

Цифрова економіка і цифрове суспільство розвиваються вже протягом більш ніж 40 років. Незважаючи на деякі заяви в наукових публікаціях і засобах масової інформації, це явище не є новим. Фундамент сучасної цифрової економіки закладався на етапі оцифровки бізнес-процесів внаслідок глобалізації і збільшення швидкості змін. Скорочення тривалості інноваційного циклу в таких наукоємних галузях, як інформаційно-комунікаційні технології, висуває неминучі вимоги зміни діючих бізнес-моделей [48, 49, 50, 51, 52]. Як ядро цифрової економіки можна ви ділити три області діяльності:

1. Надання доступу до інтернет-сервісів, який охоплює всі мобільні і стаціонарні послуги передачі даних для доступу в Інтернет, послуги обміну інтернет-трафіком і розподілу доменів.

2. Програми та послуги, такі як аутсорсинг ін формаційних технологій (ІТ), хостинг, хмарні обчислення, створення інтернет-презентацій онлайн-маркетинг, веб-додатки (включаючи електронне навчання), цифровий друк.

3. Взаємодія з кінцевими користувачами, включаючи В2В електронну комерцію, онлайн банківська справа, В2С електронну комерцію з мережевими службами (наприклад, квитки, подорожі і туризм [35] тощо), а також оригінальний веб-контент (наприклад, онлайн-публікації, медіа-завантаження, мобільні додатки тощо).

## 1. Малий інноваційний бізнес в економіці розвинених країн

### 1.1. Аналіз інноваційної діяльності бізнесу в США

В економіці розвинених країн світу малий бізнес відіграє важливу роль в інноваційній діяльності, виступає невід'ємним елементом інноваційного середовища. Хоча рівень розвитку і ефективність малого інноваційного бізнесу не однакові в цих країнах (і через національних особливостей підприємництва), збільшення і розширення його ролі в інноваційному процесі є універсальною тенденцією. Найбільший розвиток малий бізнес отримав в США. В Європі і Японії його освіту і зростання пов'язані з децентралізацією управлінської структури великих корпорацій.

Малий інноваційний бізнес розвинений перш за все у сфері науково-технічних розробок, доведення і впровадження у виробництво відкриттів і винаходів, різних інновацій, що мають ризиковий, але перспективний характер. Термін «інновація» в світовій економічній літературі інтерпретується як кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності [43, 44, 45, 46, 47].

До основних етапів інноваційного процесу відносять:

- аналітичні дослідження проблем (пошук рішень та формування ідей у вигляді концепцій, вибір пріоритетних науково-дослідних робіт (НДР));
- розробку НДР і передпроектних пропозицій;
- розробку проектів розвитку (підготовку до освоєння науково-технічних розробок у виробництві);
- реалізацію проектів розвитку (організація виробництва і система розподілу продукції).

Виникнення і розвиток інноваційного підприємництва в сфері малого бізнесу викликано рядом соціально-економічних чинників:

1) обмеженість великих корпорацій в сфері розробки та освоєння інновацій (бюрократія, особливості організаційної структури, значне зростання витрат і ін.);

2) виникнення нових наукоємних секторів економіки, де здатний оперувати малий бізнес і існує можливість отримання високих прибутків;

3) здатність малого бізнесу до здійснення інноваційної діяльності на необхідному рівні на основі використання передових досягнень НТП і схильність до використання таких досягнень;

4) підвищення вимог до гнучкості, ліквідності, мобільності бізнесу;

5) комплексна державна підтримка з метою прискорення інноваційного процесу, збільшення зайнятості;

6) сегментація споживчого попиту на високотехнологічну продукцію (індивідуалізація запитів споживачів).

Світовий досвід свідчить про те, що панівне становище великого бізнесу в інноваційних процесах не призводить до зникнення середніх і дрібних підприємств і навіть не тягне за собою зниження їх значущості. Так американські компанії з числом зайнятих менше 1000 чоловік розробляють в 17 разів більше великих технічних нововведень, ніж фірми з кількістю зайнятих понад 10 тис чоловік [3, с. 45].

Особливе місце в розвинених країнах займає сфера НДДКР, яка представлена чотирма основними інституційними секторами: державними, приватним, «некомерційним» (дослідні установи та організації, які практично не мають прибутку і тому звільняються від сплати податків) і вузами.

Контакт державних і приватних інститутів у сфері НДДКР є важливою рисою інноваційного механізму. Будучи виразником інтересів найбільших виробників, приватні організації здійснюють зворотний зв'язок, надаючи державним органам інформацію про ефективність для бізнесу проведених ними заходів і бізнесу - про економічну політику держави.

У розвинених країнах світу тривалість інноваційного процесу становить 5-6 років, в той час як в середньорозвинених і країнах, що розвиваються - 15-25 років. Ефективність витрат на НДДКР в малих інноваційних фірмах в США в 4 рази вище, ніж у великих корпораціях [4, с. 102].

Крім того, малий інноваційний бізнес створює інновацій на 1 зайнятого в 2,5 рази більше і впроваджує їх на рік швидше, ніж великий бізнес, витрачаючи при цьому коштів на 75% менше [5, с. 30].

## 1.2. Аналіз інноваційної діяльності бізнесу в країнах ЄС

У Німеччині малі інноваційні фірми витрачають на НДДКР приблизно 6,1% свого обороту [6, с. 85].

В Японії в середині 90-х рр. ХХ ст. частка малих і середніх фірм, що виконують НДДКР, становила 22% (проти 10% в 80-х рр.), в найближчі роки цей показник, за оцінками експертів, може досягти 38% [7, с. 78].

В цілому сфери малого і великого бізнесу в інноваційному секторі економіки розвинених країн є глибоко інтегрованими, доповнюючи один і одного в здійсненні інноваційної діяльності. За рахунок взаємодії з малим інноваційним бізнесом корпораціями забезпечується не тільки розробка і реалізація інновацій в короткі терміни і з меншими витратами, але і здійснюється проникнення на нові ринки. Малі фірми беруть на себе левову частку ризику при відносно невеликих можливих втратах. Вони можуть не тільки виконувати прикладні НДДКР, доведення і впровадження інновацій, наладку масового виробництва, але найчастіше проводять фундаментальні дослідження.

Великі ж корпорації реалізують довготривалі інноваційні проекти, здійснюють масове виробництво інноваційного продукту або використання нових технологій. Щодо взаємодоповнюваності структур малого і великого бізнесу слід зазначити, що з огляду на значний рівень ризику і



невизначеності малий інноваційний бізнес не здатний ефективно функціонувати без координації з боку великих компаній і держави, що враховується в практиці державного регулювання розвинених країн.

Малий інноваційний бізнес в інноваційному процесі виконує консолідуючу функцію, взаємодіючи не тільки з великими корпораціями, а й науковим сектором (університетами, академічними інститутами, державними лабораторіями тощо). Саме створення малих фірм дозволяє реалізувати певний обсяг нових знань, що виникають в науково-дослідних установах.

Це відбувається за рахунок того, що малі фірми створюються дослідниками, які в рамках різних організацій розробили певний інноваційний проект. Так випускниками Массачусетського технологічного інституту за останні 20 років засновано більше 2 тис компаній, сукупний обсяг виробництва яких можна порівняти з ВВП країни середнього розміру [8, с. 34].

Відносини співробітництва за участю малого інноваційного бізнесу виникають у сфері:

- 1) надання грантів малому інноваційному бізнесу (з боку університетів, корпорацій та ін.);
- 2) передачі технологій малим фірмам (науково-дослідних установ, корпораціями тощо);
- 3) спільного проведення НДДКР і реалізації проектів (з університетами, корпораціями та малими фірмами між собою).

Особливий розвиток малий інноваційний бізнес отримав в рамках інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, інноваційних центрів, венчурних фондів тощо), спеціально створюваної державою для інтенсифікації інноваційного процесу.

У Франції заплановано створення 31 інкубатора, причому 10 з них вже діють. У них малі фірми безоплатно отримують в користування приміщення, обладнання на 2-3 роки, протягом яких проект повинен бути відпрацьований. У Бельгії інноваційний процес стимулюється «кластерної політикою»

(єдність інститутів і підприємств). При цьому в процес трансферу технологій залучаються і вчені, і студенти.

У Фландрії існує закон про інвестиції, згідно з яким бюджетні кошти для трансферу технологій залучаються через університети і науково-дослідні інститути. З науково-технічного бюджету до 150 мільйонів євро передбачається на просування результатів в промисловість. Стимулами інновацій в компаніях є і безвідсоткові кредити і субсидії, розмір яких може досягати 25% вартості. Наслідок такої політики - високий відсоток працівників в наукомісткій сфері: 9% проти 4,4% в середньому по Європейському союзу [1; с. 106].

Зростання значення малого інноваційного бізнесу пов'язане з низкою закономірностей:

1) малі бізнес-структури більш концентровані на НДДКР, так як зайняті переважно в сфері розробки інновацій, а не їх промислового використання;

2) вони виконують певні функції інноваційного процесу з меншими витратами і в коротші терміни;

3) володіють передовими інформаційними та комп'ютерними технологіями, більш ефективно організовані і керовані, що дозволяє вести розробки на високому рівні;

4) гнучкість і менший масштаб проектів дозволяють скоротити витрати і знизити ризик, достатня забезпеченість НДДКР фінансовими ресурсами зважаючи на значну рентабельності реалізованих проектів;

5) завдяки своїм розмірам і мобільності такі структури легко включаються в системи кооперації між собою і з великими компаніями, здатні до реалізації найбільш ризикових проектів; активно співпрацює з дослідницькими та інноваційними центрами, університетами;

6) гнучкість малих фірм обумовлена можливостями швидкої технологічної та науково-дослідницької переорієнтації, кращої сприйнятливостю до змін соціально-економічної ситуації, полегшеними внутрішніми комунікаціями;

7) малий інноваційний бізнес легко виникає в нових галузях, ринок продукції яких вільний, що зумовлює виникнення нових сегментів економіки.

Розвиток малого інноваційного бізнесу має значні соціальні ефекти. Так венчурне фінансування включає механізми розподілу власності на новостворені фірми. Це стимулює підприємницьку активність і веде до збільшення доходів населення (особливо зайнятих в сфері науки та інновацій, що обумовлює приплив висококваліфікованих кадрів в інноваційний сектор).

Зарубіжний досвід організації інноваційних процесів показує, що державна науково-технічна політика розвинених країн переслідує дві основні мети: збереження і перетворення регіональної науки в інтересах конкретних регіонів і пріоритетне фінансування прикладних досліджень. Головним в державній політиці цих країн є реалізація комплексу законодавчих і організаційних заходів, спрямованих на створення і підтримання в країні «інноваційного клімату». На регіональному рівні особливість створення підтримуючої інноваційний розвиток інфраструктури полягає в першу чергу в орієнтації її на профільні галузі регіону, пріоритети його розвитку, доповнення фірм один одним, на максимальне дослідження тих чи інших переваг регіону.

Виділяють прямі і непрямі методи державного регулювання інноваційної діяльності. До прямих методів економічного регулювання, як правило, відносяться:

- державне інвестування у вигляді фінансування (цільового, предметно-орієнтованого, проблемно-спрямованого), кредитування, лізингу, фондів операцій;

- планування і програмування;
- державне підприємництво.

Особливе місце в системі прямого економічного впливу держави на інноваційні процеси займають заходи, що стимулюють кооперацію промислових корпорацій університетів з промисловістю.

Непрямі методи регулювання інноваційної діяльності за кордоном в основному спрямовані, з одного боку, на стимулювання інноваційних процесів, а з іншого - на створення сприятливих економічних умов і соціально-політичного клімату для науково-технічного розвитку [36]. Вони засновані на тому, що держава прямо не обмежує самостійності підприємств у прийнятті господарських рішень. Серед непрямих методів управління традиційно виділяють:

- податкове і амортизаційне регулювання;
- кредитна і фінансова політика;
- цінове регулювання;
- політика протекціонізму;
- лібералізація податкового та амортизаційного законодавства.

Так для США характерно стрімкий розвиток державного замовлення малим фірмам на виконання певних інноваційних проектів або надання науково-технічних послуг.

Крім того, в США Адміністрація у справах малого бізнесу гарантує до 90% позички, що подається комерційними банками малим підприємствам.

Євросоюзом поставлена задача саме за рахунок інноваційної діяльності вивести його економіку на передовий рівень. Це повинно бути досягнуто за рахунок заохочення підприємництва, просування інновацій, отримання результатів від впровадження передових технологій, розробки галузевих програм. Європейська комісія прагне до того, щоб поліпшити взаємодію інноваційної політики в країнах ЄС, в тому числі скоротити розрив у рівні соціально-економічного розвитку між північними і південними регіонами, уніфікувати нормативні рамки в області заохочення інновацій, спростити процедуру створення нових компаній, забезпечити позитивну фіскальну політику для новостворених фірм і венчурного капіталу

У ФРН законодавчо закріплені умови здійснення дотацій на наукові дослідження і підготовку науково-дослідного персоналу. Прийнята Програма стимулювання коопераційних інноваційних проектів, що підтримує

співпрацю дрібних фірм з державними і приватними науково-дослідними установами.

В Італії Фонд технологічних нововведень має право надавати пільгові кредити терміном на 15 років, при цьому 80% суми видається протягом реалізації програми і 20% - на її завершальній стадії.

У Франції діють тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток або часткове його зниження ( «податкові канікули»), які поширюються на новостворені дрібні і середні фірми (в тому числі науково-дослідні) зі зниженням на перші 5 років їх діяльності на 50% сплачується ними прибуткового податку.

У Великобританії для дрібних підприємств податкові пільги дозволяють знижувати оподатковуваний дохід на 20% в разі, якщо перевищено попередній максимальний рівень витрат на НДДКР, або зменшувати податкові виплати на 6% від величини витрат на дослідження і розробки, але в цьому випадку зменшення не повинно становити більше 15% від податкових зобов'язань фірми. Витрати, які фірми несуть при платежах дослідним установам у зв'язку з науково-технологічним розвитком, також можуть відніматися з оподатковуваного прибутку [1; с. 102].

В Японії серед заходів уряду щодо забезпечення НТП, стимулювання наукомістких «високих» технологій чільне місце займають програми регіонального розвитку. Одна з них - програма «Технополіс», спрямована на створення науково-виробничих містечок, в яких забезпечені сприятливі умови для органічного злиття науково-дослідницької діяльності з наукомістким виробництвом [1; с. 90].

«Зацікавленість» з боку корпорацій і держави в розвитку малого інноваційного бізнесу привела до масового утворення малих бізнес-структур в розвинених країнах світу. Загальна кількість структур малого бізнесу (в тому числі інноваційного) в США складає 19 300 тис, Японії - 6450 тис, Великобританії - 2630 тис, Німеччини - 2290 тис, Франції - 1980 тис. У цій сфері зайнято: в Японії 39,5 млн ос, США - 70,2 млн ос, Великобританії - 13,6

млн ос, Німеччини - 18,5 млн ос, Франції - 15,2 млн ос. В Японії в сфері малого бізнесу (в тому числі інноваційного) проводиться 52-55% ВВП, в США - 50-52%, Великобританії - 50-53%, Німеччини - 50-52%, Франції - 55-62% ВВП [9].

На сьогоднішній день Україна переживає глибоку інноваційний криза. Головним протиріччям, що породжує цю кризу, є те, що, з одного боку, перехід до вільного підприємництва, створення конкурентного середовища, орієнтація на запити споживачів повинні стимулювати інноваційну діяльність, технологічні нововведення, реалізацію науково-технічних та інших інновацій. З іншого боку, економічна нестабільність, різке зниження інвестиційної активності, соціальна напруженість в суспільстві дезорганізують інноваційний процес, ліквідують природні стимули до інноваційної діяльності.

Необхідно відзначити, що в Україні є значні фундаментальні і технологічні заділи, унікальна науково-виробнича база та висококваліфіковані кадри, але при цьому має місце вкрай слабка орієнтація інноваційного потенціалу на реалізацію наукових досягнень у виробництві та інших сферах діяльності. Інноваційний криза проявляється в різкому зниженні рівня керованості процесом створення і реалізації нововведень, відсутність в ряді випадків джерел його фінансування, згорання діяльності дослідницьких колективів. За останній час потік іноземних технологій пригнічує розвиток національної інноваційної політики та прикладної науки, створює реальну небезпеку виникнення технологічної залежності від зарубіжних розробок.

Узагальнюючи досвід малого інноваційного бізнесу в економіці високорозвинених країн, для України можна зробити ряд висновків:

- 1) довести питому вагу малих підприємств в обсязі ВВП з 17% до 60%;
- 2) приділяти особливе значення створенню та розвитку малого бізнесу в сфері інновацій (в Україні тільки 2,5% малих підприємств зайняті інноваційними розробками);

3) посилити роль малого бізнесу в інноваційних процесах при його об'єднанні з великими фірмами і з науковими установами, де він виступає структурним підрозділом;

4) знайти застосування використовуваних в розвинених країнах методів державної підтримки: реалізація масштабних програм партнерства малого інноваційного бізнесу з великим бізнесом, з державними структурами, фінансування НДДКР, передача технологій, кооперація, забезпечення пільгами (податкові, кредитні, відшкодування певних витрат), створення інноваційної інфраструктури (технопарки, венчурні фонди, бізнес-інкубатори).

## 2. Інноваційні моделі бізнесу в цифрову економіку

### 2.1 Бізнес-моделі - фундамент цифрової економіки

У табл. 1 представлений зростання найбільших сегментів цифрової економіки України в 2017 р. у порівнянні з 2016 р. за даними звіту Національної асоціації електронних комунікацій [10]. У табл. 2 представлений перелік характеристик організацій, які будують свої бізнес-моделі на цифрових і інтернет-технологіях для взаємодії з партнерами і клієнтами. В цілому цифровий бізнес створює економічне середовище, яка часто характеризується динамічною конкуренцією і високим надлишком споживача.

Таблиця 2.1 - Зростання найбільших сегментів цифрової економіки України в 2017 р.

Сегмент цифрової економіки	Обсяг ринку, млрд грн.	
	2016 р	2017 р
Електронна комерція	1375	1725
Маркетинг і реклама	191	224
Інфраструктура і програмне забезпечення	77	90,5
Цифровий контент	63	70

Технології розвиваються швидше, ніж потреби ринку [11]. Однак поява нових бізнес-моделей є не тільки наслідком нових можливостей цифрових



технологій, але і відповіддю на зростаючу швидкість зміни і турбулентність цифровий бізнес-середовища. Якщо організація основну увагу приділяє використанню інтернет-технологій, то, незалежно від її фактичної галузевої класифікації, вона може вважатися частиною цифрової економіки за умови, що її бізнес-процеси в значній мірі оцифровані і засновані на Інтернеті. Наприклад, використання на промисловому підприємстві Інтернету речей може призвести до поліпшення виробничих процесів, управління запасами, а також більш короткими термінами поставки [12]. Традиційні бізнес-моделі були ефективні при концентрації бізнес-процесів в рамках однієї організації, але при мережових формах ведення бізнесу вони вже не є конкурентоспроможними. Посилення зв'язків між різними етапами, роботами, командами фахівців, а пізніше і з зовнішніми суб'єктами у вигляді стратегічних інноваційних мереж призвело до нероздільності управління інноваціями і загальним стратегічного управління організацією [13].

Таблиця 2.2 - Характеристика цифрового бізнесу

Характеристика	Опис
Високий рівень взаємодії між учасниками	Цифрові технології є сполучною ланкою між усіма учасниками, що призводить до більш високої пов'язаності, як між організаціями, так і між організаціями та кінцевими користувачами
Низькі географічні обмеження	Цифрові технології «розсовують» географічні кордони, тому чисто цифрові ринки є глобальними
Низькі витрати клієнтів при виборі іншої компанії	Клієнти можуть вибирати організації з відносно низькою вартістю товарів і послуг завдяки доступній і порівнянній інформації і низьким витратам на її пошук
Прозорість поведінки клієнтів	Підприємства в умовах цифрової економіки можуть накопичувати великий обсяг даних та інформації про поведінку своїх споживачів. Збільшення взаємодії з

	клієнтами, поліпшення інструментів збору і аналізу даних дають можливість отримувати більше інформації про клієнтів
Висока прозорість організацій	Клієнти і партнери, в свою чергу, мають більше інформації про організації, оскільки їх діяльність можна відстежувати більше ефективно за допомогою цифрових каналів. Наприклад, нові (потенційні) клієнти можуть отримати інформацію про досвід інших клієнтів
Низькі операційні витрати	Транзакційні витрати знижуються через зниження витрат на координацію, низьких географічних бар'єрів і високого інформаційного рівня
Можливості цінової дискримінації	Цінова дискримінація виникає, коли цифровий бізнес встановлює різні ціни, ґрунтуючись на готовності споживача заплатити за будь-якої товар або послугу певну (максимальну) ціну. Інтернет дозволяє компаніям збирати більше інформації про споживчі характеристики
Низькі витрати на перегляд цін (витрати «меню»)	При зміні ціни виникають відповідні витрати. цифрові медіа дозволяють змінювати ціни практично без витрат. Низькі витрати «меню» роблять його більш економічним для динамічної зміни цін в Інтернеті

Проведені дослідження міжкорпоративного взаємодії показали, що воно супроводжується збільшенням їх інноваційної діяльності, а частка нових продуктів в загальному обсязі продажів вище в тих компаніях, які залучені в між корпоративне співробітництво в галузі досліджень [14]. Таким чином, компанії - учасники однієї мережі набувають конкурентні переваги, пов'язані з можливостями масштабування бізнесу і просуванням інновацій, і починають конкурувати за більш вигідні позиції доступу до різних ресурсів. Як відомо, од ним з вимог мережевих форм є відкритість інформації, яка так чи інакше полегшує доступ конкурентів до секретів виробництва. Характерні для цифрової економіки мережеві моделі ведення бізнесу показали необхідність розвитку у персоналу таких навичок, як інформаційна

грамотність, комунікабельність, вміння працювати в команді, здатність до навчання, а наявність в штаті організації фахівців, що мають вузькі професійні знання, вже є неактуальним, так як їх завжди можна залучити «зі сторони», з бізнес-мережі. Тому з'явилися та кі інноваційні бізнес-моделі, як аутсорсинг, аутстафінг, «лізинг персоналу», віртуальне підприємство, фрілансинг і ін. В цифрову економіку конкурентними перевагами володіють ті компанії, які можуть швидко отримати і використовувати інформаційні ресурси, так як саме інформація і швидкий доступ до неї стають конкурентною ресурсом при стислих часових термінах. Проведена українським урядом протягом останніх років державна політика, спрямована на інноваційний розвиток, а також вищезгадані фактори створили об'єктивні передумови для використання учасниками українського телекомунікаційного ринку такого підходу до інновацій, який дозволить отримувати максимальний економічний ефект від спільної реалізації інноваційних проектів. Така модель управління отримала назву «відкриті інновації». Чітка позиція держави в питаннях управління галузевою наукою може підвищити ефективність науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в українській економіці і прискорити перехід до моделі відкритих інновацій [15]. Згідно з логікою відкритих інновацій, компаніям, з одного боку, важливо використовувати зовнішні джерела винаходів і технологій для того, щоб ефективно реалізовувати свої проекти, але, з іншого боку, компанії повинні відкрити доступ до своїх винаходів і технологій,

Таким чином, на зміну бізнес-моделі, заснованої на аутсорсингу, приходять бізнес-модель, заснована на Краудсорсінг (англ. Crowdsourcing, crowd - «натовп» і sourcing - «використання ресурсів»), - передача окремих виробничих функцій невизначеному колу осіб на підставі публічної оферти, що не має на увазі укладення трудового договору. Прикладом крауд-голосування може служити створення сайту, на якому представлена програма. Для обговорення цілей була передбачена зворотній зв'язок з громадянами, які могли проголосувати за підтримку того чи іншого пункту

програми. Ефективність бізнес-моделей на основі краудсорсингу визначається можливістю використання досить дешевого інтелектуального потенціалу і швидкого завоювання ринкових ніш для нових товарів і послуг. Перспективи краудсорсингових бізнес-моделей обумовлені також концентрацією креативного потенціалу учасників та високим рівнем виходу інноваційних ідей. Прикладом краудсорсингу як інформаційного ресурсу є Researchgate - веб-сайт і соціальна мережа для вчених. Користувачі мережі можуть проводити обговорення з дослідниками в області своїх спеціальностей і завантажити свої публікації. Крім того, учасники мережі можуть використовувати шаблон статті «мікро» для короткого викладу вже опублікованої статті або для презентації своїх останніх досягнень. Ці мікро-статті можуть бути як опубліковані в особистому блозі користувача, так і відправлені до загального блог. Даний функціонал був введений з метою прискорення поширення підсумків досліджень в науковому співтоваристві. Бізнес-моделі на основі безкоштовних пропозицій використовують безкоштовний базовий сервіс, званий freemium, щоб сформувати широку клієнтську базу. У цьому випадку дохід формується за рахунок додаткових пропозицій, за які стягується плата. Наприклад, Soundcloud, он-лайн платформа для поширення оцифрованих аудіоматеріалів, дозволяє завантажити до 3 ч аудіоматеріалів безкоштовно. Плата стягується за великі обсяги або більш повний профіль користувача. Підписки для диференційованих споживачів є бізнес-моделями, заснованими на диференційованому попиті і глобально, що вимагають періодичних платежів користувачів постачальнику на певний термін, передбачений в контракті. Оскільки відтворення цифрових товарів не створює ніяких витрат, ці товари можуть пропонуватися дешево. Наприклад, Babbel пропонує підписки на вивчення мови з фіксованими періодичними платежами, щоб сформувати широку клієнтську базу.

Бізнес-моделі, побудовані на платформах для партнерських програм, передбачають сплату комісії за передачу клієнтів третій стороні.

Впровадження бізнес-моделей відкритого типу в українських телекомунікаційних компаніях створює нові можливості, які сприятимуть як підвищенню конкурентоспроможності галузі, так і економіки країни в цілому. У цифрову економіку отримали розвиток і кластерні бізнес-моделі, в першу чергу для реалізації перспективних інноваційних проєктів. Наприклад, в Концепції соціально-економічного розвитку Харкова до 2020 р практично відсутня інноваційний напрямок [17].

А адже самеоднією з ключових завдань Стратегії інноваційного розвитку України до 2020 року є реалізація інноваційної політики в регіонах, спрямованої на формування і розвиток інноваційних кластерів. Компанії і підприємства Харкова, що працюють в секторі телекомунікацій та ІТ, мають компетенціями світового рівня. Геополітичні переваги міста, створення сприятливого інвестиційного клімату, наявність програми заходів щодо реалізації інноваційної політики покликані забезпечити місту лідируючу роль в інноваційній сфері. Регіональний інноваційний науково-технологічний кластер телекомунікацій та інформаційних технологій можна визначити як поєднання технологічно взаємопов'язаних науково-дослідних, освітніх, виробничих організацій і операторських компаній, а також адміністративного ресурсу. Результатами діяльності науково-технологічного кластера повинні стати: створення сприятливого інвестиційного клімату, наявність програми заходів щодо реалізації інноваційної політики покликані забезпечити місту лідируючу роль в інноваційній сфері. Регіональний інноваційний науково-технологічний кластер телекомунікацій та інформаційних технологій можна визначити як поєднання технологічно взаємопов'язаних науково-дослідних, освітніх, виробничих організацій і операторських компаній, а також адміністративного ресурсу. Результатами діяльності науково-технологічного кластера повинні стати: створення сприятливого інвестиційного клімату, наявність програми заходів щодо реалізації інноваційної політики покликані забезпечити місту лідируючу роль в інноваційній сфері. Регіональний інноваційний науково-технологічний кластер телекомунікацій та

інформаційних технологій можна визначити як поєднання технологічно взаємопов'язаних науково-дослідних, освітніх, виробничих організацій і операторських компаній, а також адміністративного ресурсу. Результатами діяльності науково-технологічного кластера повинні стати: Регіональний інноваційний науково-технологічний кластер телекомунікацій та інформаційних технологій можна визначити як поєднання технологічно взаємопов'язаних науково-дослідних, освітніх, виробничих організацій і операторських компаній, а також адміністративного ресурсу. Результатами діяльності науково-технологічного кластера повинні стати: Регіональний інноваційний науково-технологічний кластер телекомунікацій та інформаційних технологій можна визначити як поєднання технологічно взаємопов'язаних науково-дослідних, освітніх, виробничих організацій і операторських компаній, а також адміністративного ресурсу. Результатами діяльності науково-технологічного кластера повинні стати:

- створення умов для інноваційного розвитку організацій і підприємств кластера;
- зростання ефективності науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- підвищення обсягів виробництва продукції і якості послуг, що надаються;
- активізація залучення прямих інвестицій;
- забезпечення соціальної стабільності та економічного розвитку регіонів.

При мережевих формах організації кластерів істотно розширюються їх можливості і забезпечуються їх стале функціонування і розвиток. Змінюються також роль і зміст маркетингу, який починає виконувати функцію координації діяльності різних організацій у процесі їх взаємодії і стає концепцією управління всією мережею [18].

Крім безумовних переваг, нові бізнес-моделі мають певними недоліками, властивими бізнес-моделям відкритого типу:

- ризик розкриття комерційної таємниці;
- труднощі при оцінці вкладу кожного учасника при розподілі доходу;
- високі витрати при реалізації функцій контролю;
- високі витрати на захист інтелектуальної власності;
- висока трудомісткість при відборі інноваційних ідей.

Крім того, будь-якої нової технології також притаманний ряд проблем. Одна з них - функціональна сумісність при комплексній інтеграції апаратно-програмних комплексів, операційних систем і програмних додатків різних виробників. Ця проблема пов'язана зі стандартизацією. Друга проблема пов'язана з реалізацією. Наприклад, Інтернет речей - це ІТ, а виробничий процес побудований на операційній техно логії, яка має інші стандарти, внаслідок чого вони погано взаємодіють [19].

Основними причинами формування і після дме розвитку стратегічних мереж є глобалізація сучасної економіки та посилення міжнародної конкуренції, прискорення процесів оновлення технологій і їх проникнення через кордони галузей і держав, а також загальне посилення невизначеності бізнес-середовища (що особливо характерно для української економіки), що вимагає нетрадиційних методів адаптації до неї. Вкрай важливо уважно відслідковувати процеси конкуренції в цифрову економіку, особливо на ринках даних і призначеної для користувача інформації. Ці ринки надають ключові ресурси для нових бізнес-моделей і бізнес-стартапів в цифрову економіку. Збільшення обміну даних вимагає значних мережевих ресурсів, тому мережеві ефекти в майбутньому будуть грати ще більшу роль в цифрову економіку.

### 3. Оцінка інноваційного потенціалу бізнесу на основі вартісного підходу

#### 3.1. Аналіз підходів до оцінки інноваційного потенціалу бізнесу

Узагальнено під інноваційним потенціалом розуміють здатність підприємства забезпечити досягнення поставлених цілей при максимальному використанні наявних ресурсів. Згідно з визначенням, наведеним у роботі [30], інноваційний потенціал підприємства – здатність підприємства до розвитку через інноваційно-інвестиційну діяльність. При цьому виділяються два поняття: інноваційний потенціал проекту та інноваційний потенціал підприємства.

Інноваційний потенціал проекту – здатність підприємства реалізувати інноваційну ідею у вигляді нового або вдосконаленого продукту, реалізованого на ринку; нового або вдосконаленого технологічного процесу; нової або вдосконаленої послуги. Інноваційний потенціал проекту, на думку авторів, можна визначити за допомогою показників, що характеризують сукупність різних видів ресурсів (матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних, науково-технічних та інших), необхідних для здійснення інноваційного проекту.

Інноваційний потенціал підприємства, на думку авторів, оцінюється за допомогою виявлення життєвого циклу підприємства, аналізу та прогнозування фінансового стану, аналізу інноваційних якостей, передбачуваної до випуску продукції.

У роботі А. А. Трифілової [26] інноваційний потенціал розглядається як сукупність наступних факторів, виділених до певних видів ресурсів:

- інтелектуальні (технологічна документація, винаходи, патенти, корисні моделі, промислові зразки);



- матеріальні (дослідно-приладова база, пілотні установки, дослідне експериментальне і лабораторне обладнання);
- фінансові (власні, позикові, інвестиційні, бюджетні, грантові);
- кадрові (лідер-новатор, зацікавлений в інноваціях; персонал, який має спеціальну освіту і досвід проведення НДР і ДКР; фахівці в сфері маркетингу, планування і прогнозування прихованих потреб покупців);
- інфраструктурні (власні підрозділи науково-дослідних розробок, конструкторський відділ, відділ головного технолога, відділ маркетингу нової продукції, лабораторія контролю якості продукції, патентно-ліцензійний відділ);
- додаткові джерела підвищення результатів інноваційної діяльності (зв'язку з вищими навчальними закладами, ресурс площ, інформаційний відділ, стратегічне управління підприємством).

На думку автора, наявність і масштаби цих ресурсів для інноваційної діяльності визначають як поточну, так і майбутню ступінь готовності ефективного освоєння підприємством нових технологій. Від величини інноваційного потенціалу залежить вибір стратегії інноваційного розвитку. Наявність всіх необхідних ресурсів дозволяє обрати стратегію лідера. Як методології аналізу передбачається використання експертних методів на базі ресурсного підходу.

У роботі О. А. Воронкової [20] оцінка ІПП розглядається з позицій вартісного підходу. Мета оцінки ІПП визначається як здатність створювати вартість. Таким чином, мета інноваційного розвитку орієнтована на досягнення економічного результату і відповідає ринковим підходом до оцінки ІПП. Однак з позиції способів досягнення цілей акцент в роботі робиться на аналіз ресурсного забезпечення. Автор визначає умова, що потенціал формують всі наявні ресурси. З цією умовою не можна погодитися, оскільки стратегія інноваційного розвитку може бути пов'язана зі зміною моделі бізнесу і як наслідок може змінюватися структура споживаних

ресурсів. Одні ресурси (з наявних) можуть стати надмірними, а інші дефіцитними.

Результати аналізу підходів до визначення та оцінки ІПП дозволяють зробити висновок, що більшість авторів визначає ІПП як можливість досягнення поставлених цілей, використовуючи в процесі оцінки процесний підхід. Аналогічний висновок зроблений в роботі А. В. Бабкіна [35]. Проведений ним аналіз підходів до оцінки ІПП різних авторів, включаючи 14 джерел, показав, що в 10 роботах використовується також ресурсний підхід.

Порівняльний аналіз методів оцінки показує, що в рамках ресурсного підходу ІПП оцінюється як інтегральний показник, розрахований на базі зважених бальних експертних оцінок. Бальні оцінки та їх ранжування при визначенні ІПП можуть носити суб'єктивний характер, так як залежать від індивідуальних суджень і кваліфікації експертів. На підставі отриманих інтегральних оцінок проводиться порівняння підприємств. Однак оцінку ІПП з точки зору досягнення цілей інноваційного розвитку провести з використанням запропонованих методів неможливо. З одного боку, отримані оцінки абстраговані від цілей інноваційного розвитку, а з іншого - що використовуються при оцінці показники орієнтовані лише на ресурсний підхід.

Основним недоліком ресурсної концепції при визначенні ІПП є те, що дослідження ресурсного потенціалу підприємства та його оцінка характеризує лише його внутрішні можливості і не відображає кон'юнктури ринку

Для досягнення успіху підприємству необхідно знаходити можливості створення конкурентних переваг не тільки за рахунок задовільного ресурсного забезпечення, але і за рахунок обліку ринкових умов, вимог і можливостей, включаючи вивчення: ланцюжки створення цінностей (ЦСЦ); дистриб'юторів; корисності інновацій для споживачів. Вимога створення цінності для споживачів при необхідності змінює модель бізнесу, зумовлює перехід до інноваційної бізнес-моделі.

Таким чином, необхідність врахування кон'юнктури ринку обумовлює необхідність використання ринкового підходу до аналізу й оцінки ІПП, що передбачає облік в процесі оцінки факторів зовнішнього середовища

Подальший розвиток проблеми визначення та оцінки ІПП призвело до формування концепції, яка визначається як концепція динамічних можливостей [22].

Динамічні можливості визначаються як компетенції і здатності менеджерів, що дозволяють їм унікальним чином впливати на ресурсну базу підприємства і змінювати конфігурацію ресурсів відповідно до потреб ринку.

Практика показує, що лідери, які досягли видатних результатів при розробці та впровадженні інновацій, характеризуються клієнто-орієнтованим, творчим, дослідницьким і міждисциплінарним мисленням, створюючи умови для інтерналізації знань.

Динамічні можливості менеджменту в інноваційному процесі дозволяють зробити вибір і комбінацію ресурсів краще, ніж конкуренти, з огляду на, що використання унікальних здібностей важко копіюється конкурентами.

Крім виробництва в інноваційному процесі менеджмент повинен налагодити ефективне управління як мінімум шістьма стрижневими процесами: зчитування ринку; реалізація нової продукції; залучення та утримання споживачів; управління взаємодією з клієнтами; управління замовленнями; управління якістю. Зазначені чинники неможливо оцінити експертними методами.

Управління інноваційним процесом, націлене на підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок використання унікальних компетенцій і здібностей менеджерів, визначає ресурсно-ринковий підхід до оцінки ІПП, дозволяючи підприємству зберігати тривалі конкурентні переваги.

Це призвело до необхідності зміни критеріальною оцінки ІПП. Однією з цілей інноваційного розвитку, з позицій якої слід визначати ІПП, стали

вважати створення вартості. Як зазначається в роботі Ф. Котлера [36], підприємство повинно шукати компроміс між акціонерами і ринками капіталу і регулярно підвищувати акціонерну вартість, що відповідає двом умовам виживання: ліквідності та прибутковості.

Отже, інноваційний потенціал повинен відображати не тільки можливості підприємства з точки зору забезпечення ресурсами і зміцнення конкурентними позиціями, а й як наслідок забезпечення економічного зростання і розвитку, відображаючи здатність отримання максимального результату з мінімальними витратами, тобто створення додаткової вартості.

Вартісний підхід вимагає використання спеціальних методів оцінки ІПП, що дозволяють визначити потенціал зростання вартості підприємства в інноваційному процесі.

В роботі [33] пропонується використовувати в якості мети аналізу та оцінки ІПП вартісний підхід, який передбачає визначення приросту вартості підприємства на основі оцінки зміни показників-факторів, що впливають на формування вартості.

В якості методу аналізу пропонується визначати еластичність функції зростання ключового показника діяльності при зміні факторів його визначають. На основі аналізу бізнес-плану в якості ключового показника, що відображає цільову установку, обраний показник економічної доданої вартості ( $EVA = NOPAT - WACC * IC$ ).

З метою виявлення значущості факторів проведено аналіз зміни EVA за рахунок зміни операційного прибутку після сплати податків (NOPAT), величини інвестованого капіталу (IC) і середньозваженої ціни капіталу (WACC). На основі оцінки коефіцієнтів чутливості EVA до вказаних факторів зроблено висновок, що найбільш значущим для зростання вартості є показник операційного прибутку. Очевидно, що даний підхід не дозволяє оцінити потенціал зростання вартості підприємства. Оцінка значущості окремих показників-факторів не ідентична виміру потенціалу зростання вартості підприємства. З огляду на, що цілі оцінки ІПП сформульовані лише

в загальному вигляді і конкретно не визначені, як показано в таблиці 1, в роботі [35] проведено аналіз підходів до оцінки ІПП з позицій цілей оцінки.

З цієї точки зору виділені три варіанти: прогностичний, діагностичний і порівняльний підходи. Прогностичний підхід пропонує побудову концептуальної моделі ІПП, що включає елементи ресурсів і передбачає зіставлення концептуальної моделі з фактичним станом аналізованого об'єкта. Діагностичний підхід спрямований на розробку проектів вдосконалення управління інноваційним процесом, шляхом вибору ефективних рішень щодо його розвитку. Порівняльний підхід орієнтований на оцінку і співставлення ІПП на порівнюваних підприємствах. шляхом вибору ефективних рішень щодо його розвитку. Порівняльний підхід орієнтований на оцінку і співставлення ІПП на порівнюваних підприємствах. шляхом вибору ефективних рішень щодо його розвитку. Порівняльний підхід орієнтований на оцінку і співставлення ІПП на порівнюваних підприємствах.

Всебічний аналіз проблеми визначення та оцінки ІПП дозволяє зробити висновок, що найбільший інтерес з теоретичної та практичної точок зору в рамках управління інноваційним процесом представляє варіант прогностичного цільового підходу до оцінки ІПП, який передбачає визначення потенціалу зростання ринкової вартості підприємства і оцінку ефективності використання ресурсів, що відповідає ресурсно-ринковому вартісному підходу.

Для порівняння, аналізу та оцінки ІПП як концептуальної моделі використовується бізнес-план розробленої інноваційної стратегії, в якій знаходиться відображення вся сукупність факторів, що створюють ІПП. При розробці бізнес-плану формується вся система прогнозних показників-факторів, необхідних для комплексної оцінки потенціалу зростання. Зіставлення даних показників з показниками порівнюваного (базового) періоду дозволяє оцінити потенціал економічного зростання підприємства–зростання його ринкової вартості.

В якості методу вирішення поставленого завдання вважаємо за доцільне використання методу відстаней. Відповідно до даного методу, кожне підприємство розглядається як точка в n-вимірному евклідовому просторі. Координатами точки є показники, за якими здійснюється порівняння. При цьому використовуються показники розглядаються як незалежні. Вибір об'єкта-еталона залежить від цілей оцінки ступеня близькості порівнюваних об'єктів.

При неспівмірності різних показників оцінки здійснюється їх нормування шляхом ділення значення аналізованого показника на значення аналогічних показників об'єкта-еталона. Якщо зростання значення оцінюваного показника є кращим (відображає зростання ефективності), то нормування здійснюється за формулою:

$$X_j = Z_j / \max Z_j,$$

де  $X_j$  - нормоване значення j-го показника;  $Z_j$  - значення j-го аналізованого показника;  $\max Z_j$  – максимальне значення j-го показника для об'єкта-еталона.

Інтегральний показник оцінки на основі методу відстаней, що характеризує кінцевий результат - потенціал зростання (ПР), що розраховується за формулою:

$$PP = \sqrt{\sum_{j=1}^m (1-x_j)^2},$$

де ПР - коефіцієнт, що характеризує потенціал зростання;  $X_j$  - нормоване значення показника, що використовується для оцінки потенціалу зростання; 1 - нормоване значення показника для еталонного об'єкта; m – кількість показників, що використовуються при оцінці.

Значення ПР більше 1 свідчить про наявність потенціалу зростання. Чим вище значення ПР, тим вище потенціал.

Таким чином, метод відстаней стосовно оцінки інноваційного потенціалу дозволить враховувати ступінь перевищення порівнюваних

показників над показниками еталонного об'єкта, в якості яких використовуються показники підприємства до реалізації інноваційної програми.

Для оцінки потенціалу зростання в рамках вартісного підходу доцільно використовувати дві групи показників:

- характеризують ефективність діяльності підприємства в процесі реалізації інноваційної програми;
- характеризують ефективність використання ресурсів як чинників, що впливають на витрати, а отже, на ланцюжок створення вартості.

Як вартісного критерію оцінки потенціалу зростання використовуємо показник економічної доданої вартості (EVA).

Концепція EVA використовується західними компаніями як більш досконалий інструмент вимірювання економічної ефективності діяльності в порівнянні з прибутком або рентабельністю. EVA оцінює не тільки кінцевий результат, а й витрати на його досягнення (обсяг капітальних вкладень і за якою ціною він використовувався).

EVA показує взаємозв'язок поточних і довгострокових показників, враховуючи всі інвестовані активи, забезпечуючи можливість визначення поточного значення ринкової вартості підприємства (РСП) і моніторингу її зміни.

Крім того, однією з ключових особливостей EVA є поєднання нових вимог оцінки ефективності та стандартної звітності, що дозволяє здійснювати коригування бухгалтерських показників.

Зростання вартості пов'язаний зі збільшенням грошових потоків, стабілізуючи таким чином фінансове становище підприємства, максимізуючи потенційні доходи власників. За рахунок цього EVA розглядається як інструмент мотивації менеджерів підприємства. Підприємство створює додану вартість, якщо EVA приймає позитивне значення. Як показники, що характеризують ефективність використання ресурсів, використовуємо:

показник фондівдачі; матеріало- віддачі; зарплата-віддачі, а також показник витрат на 1 грн виручки.

### 3.2. Розрахунок інноваційного потенціалу бізнесу

Підприємство є розробником і виробником машинобудівних виробів спеціального призначення. Нові сфери бізнесу: автономні дизельні енергоустановки; системи кондиціонування для транспорту. Передбачається організаційне навчання персоналу. Стратегічні цілі визначені як: підвищення цінності бізнесу, його потенціалу, зміцнення конкурентних переваг на довгострокову перспективу.

За базу для порівняння (еталона) прийняті показники діяльності за 2016 рік, для оцінки потенціалу зростання використані прогностичні показники бізнес-плану на 2017 рік

Таблиця 3.1 – Вихідні дані, які використовуються для розрахунку ІПП

Назва показника	Од.вим.	Значення показників	
		2016	2017
Власний капітал	млн грн.	460,370	429,751
Ціна капіталу	%	25	25
Позиковий капітал (довгостроковий)	млн грн.	363,317	353,498
Ціна капіталу	%	15	15
Інвестований капітал	млн грн.	823,691	783,249
Вартість ОПФ	млн грн.	290,7	253,6
Виручка від продажів	млн грн.	5898	8954
Собівартість продукції	млн грн.	5455	7208
Витрати на матеріали	млн грн.	3867	4299
Заробітня плата	млн грн.	824	1893
Нарахування на зарплату	млн грн.	282	580
Накладні витрати	%	9	7
Прибуток після сплати податків	млн грн.	232,8	442,35



Таблиця 3.2 - Зведена таблиця нормованих значень показників

Показник	Значення прогнозне	Значення еталонне	Нормоване значення
X1	281,78	63,12	4,46
X2	35,31	20,29	1,74
X3	2,083	1,53	1,362
X4	3,62	5,33	0,68
X5	0,805	0,925	1,15

Розрахунок інтегрального показника потенціалу зростання (ПР) з використанням методу відстаней:

$$\begin{aligned}
 ПР &= \sqrt{(1-x_1)^2 + (1-x_2)^2 + (1-x_3)^2 + (1-x_4)^2 + (1-x_5)^2} \\
 ПР &= \sqrt{(1-4,46)^2 + (1-1,74)^2 + (1-1,362)^2 + (1-0,68)^2 + (1-1,15)^2} = \\
 &= \sqrt{11,97 + 0,548 + 0,131 + 0,103 + 0,023} = \sqrt{12,7766} = 3,57
 \end{aligned}$$

Проведені розрахунки показали, що підприємство за сукупністю розглянутих показників має потенціал зростання. Комплексний показник дорівнює 3,57, тобто більше 1. Найбільший потенціал спостерігається в зростанні економічної доданої вартості і в використанні основних виробничих фондів. «Вузьким місцем» слід вважати зарплату-віддачу як показник, що характеризує ефективність використання трудових ресурсів.

## ВИСНОВКИ

Майбутнє цифрової економіки визначають вже не тільки нові технології, але і нові бізнес-моделі, ефективно ці технології використовують. Для роботи з новими бізнес-моделями потрібні фахівці, що володіють новими компетенціями. Тому освіта стає провідною рушійною силою цифровізації. Відправною точкою для створення конкурентоспроможної економіки знань є функціонування такої системи вищої освіти, яка гнучко реагує на потреби регіонів і роботодавців і одне тимчасово використовує новітні результати досліджень і розробок [18].

Таким чином, вибір адекватної бізнес-моделі, заснованої на використанні інформаційно-комунікаційних технологій та інших цифрових інструментів, дозволить організаціям в умовах цифрової економіки утримати ринкові позиції в довгостроковій перспективі.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що оцінка ІПП є складною проблемою, яка не має однозначного вирішення, що базується на використанні безлічі підходів і методів оцінки. Цей висновок впливає з проведеного аналізу, а також з розробленою концептуальною моделі системи визначення, аналізу та оцінки ІПП, узагальнюючої результати дослідження.

З огляду на, що з метою визначення та оцінки ІПП формулюються авторами по-різному, то очевидно, що кожен аналітик може використовувати свій підхід виходячи з визначених ним цілей оцінки. Однак, з нашої точки зору, оцінка ІПП має найбільш важливе значення при розробці і реалізації стратегії інноваційного розвитку бізнесу. Виходячи з цього вважаємо, що найбільший інтерес представляє оцінка ІПП як потенціалу зростання, розрахованого на базі вартісного підходу з використанням критерію економічної доданої вартості.

Найбільш раціональним для вирішення даного завдання вважаємо метод відстаней, що дозволяє не тільки розрахувати потенціал зростання, але і оцінити ефективність використання ресурсів бізнесу. Це дозволяє в рамках

динамічних можливостей менеджменту визначити актуальні напрямки удосконалення бізнес-моделі, дозволяючи таким чином усунути недоліки і підвищити ефективність використання ресурсів. Використання даного методу відповідає ресурсно-ринковому вартісному підходу, дозволяючи отримати прогностну оцінку потенціалу економічного зростання і зміцнення конкурентоспроможності бізнесу, що відповідає головній меті стратегічного управління в інноваційному процесі.

## Список літератури

1. Інноваційна діяльність в аграрному секторі економіки України / За ред. І.Г. Ушачева, І.Т. Трубілін, Е.С. Оглоблина, І.С. Санду. - К .: Колос 2017.
2. Водоп'янова Е. Концепція Європейського дослідницького простору як дзеркало науки старого світла // Світова економіка і міжнародні відносини. - 2014. - №11.
3. Гончаров В.В. Нові прогресивні форми організації в промисловості. - К .: КНІПУ, 2018.
4. Рузавіна Е., Шеховцова Н. Венчурний капітал та інновації // Український економічний журнал. - 2012. - №7.
5. Фірсов В.А. Венчурне підприємництво як інтегратор науки і бізнесу // Автоматизація та сучасні технології. - 2015. - №1.
6. Муминов Р., Абдіраїмов І. Маленово С. Малий інноваційний бізнес: фактори сталого розвитку // Проблеми теорії і практики управління. - 2020. - №4.
7. Лебедева І. Тенденції науково-технічного розвитку малого бізнесу в Японії // Проблеми теорії і практики управління. - 2012. - №3.
8. Роль інновацій у розвитку сучасних технологій // Економіка і управління в зарубіжних країнах. Інформаційний бюлетень. - 2012. - №2.
10. Економіка Інтернету. Цифрова Економіка України 2017. Щорічний аналітичний звіт НАЕК. URL: <http://raec.ru/live/raec-news/10192/> (дата звернення: 19.05.2021)
11. Крістенсен К.М. Дилема інноватора: як через нових технологій гинуть сильні компанії / пров. з англ. Т. Овсенева. К .: Просвіта Бізнес Букс, 2014. 239 с.
12. Використання Інтернету речей для досягнення конкурентної переваги // Клуб логістів. 2016. URL: <http://www.logists.by/library/view/ispolzovanie-interneta-veshej-dlya-dostizheniya-konkyretnogopreimyzhestva> (дата звернення: 19.05.2021)

13. Бурець Ю.С. Еволюція моделей управління інноваційним процесом // Вісник Вінницького державного університету. 2014. № 4. С. 125-139.
14. Басов Н.В. Мережі міжустановних взаємодій як основа реалізації відкритих інновацій // Економіка та держава. 2020. № 7. С. 36-47.
15. Тагайбекова Н.П. Управління інноваційною діяльністю на основі відкритих інновацій // Вісник ХНУ. 2013. № 5. С. 151-157.
16. Про Концепцію соціально-економічного розвитку Харкова до 2020 р. (зі змінами на 17 липня 2013). Постанова від 28.03.2012 № 275// Електронний фонд правової та нормативно-технічної документації довідкових систем «Кодекс» і «Техексперт». URL: [http:// docs.cntd.ru/document/822400528](http://docs.cntd.ru/document/822400528) (дата звернення: 21.05.2021)
17. Куш С.П., Рафінеджад Д., Афанасьєв А.А. Мережевий підхід у маркетингу: український досвід // Вісник Харківського університету. 2012. № 1. С. 81-107.
18. Макаров В.В., Блатова Т.А. Інформаційно-комунікаційні технології як індикатор розвитку економіки знань // Український гуманітарний журнал. 2014. Т. 3. № 4. С. 275-281.
19. Управління галузевою наукою як інструмент інноваційного розвитку / А.Л. Алексєєв, Т.А. Блатова, В.В. Макаров, Н.С. Шуваєв-Сергєєва // Питання радіоелектроніки. 2016. № 9. С. 98-102.
20. Воронкова А.Е. Стратегічне управління конкурентоздатним підприємством: діагностика та організація. - Луганськ: Вид-во Східноукраїнського національного університету, 2020.
21. Брукінг Е. Інтелектуальний потенціал: ключ до успіху в новому тисолітті / Пер. з англ.под ред. Л. Н. Ковалик. - Х .: КСД, 2001.
22. Катькало В.С. Місце і роль ресурсної концепції в розвитку теорії стратегічного управління (передмова до розділу) // Вісник Харківського університету. Серія 8. Менеджмент, 2013. - № 3.

23. Ломакін А.Ю. Інноваційний потенціал як основа розвитку підприємства // Проблеми і перспективи економіки і управління: Матеріали 11 міжнародної наукової конференції. - Харків, червень 2013 р
24. Круглов М.І. Стратегічне управління компанією: Підручник для вузів. - К.: Ділова література, 1998.
25. Фокс Дж. Як стати сильним конкурентом. Тактика досягнення ринкової переваги. - К.: Просвіта, 2011 року.
26. Тріфілова А.А. Аналіз інноваційного потенціалу підприємства // Інновації, 2013. - № 6.
27. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. Eclib.net. URL:<http://eclib.net/5819.htm>.
28. Шишкін С. Державне регулювання інноваційної діяльності // Громадянин і право, 2016. - № 5.
29. Розвиток інноваційної складової економіки України: перспективи і роль економічної політики. Interfax.ua. URL: <http://www.interfax.ua>.
30. Матвейкін В.Г., Дворецький С.І., Мінько Л.В., тарів В.П., Чайникова Л.Н., Летунова О.І., Інноваційний потенціал: сучасний стан та перспективи розвитку. - М.:Машинобудування, 2017.
31. Андреев А.Г. Оцінка конкурентного потенціалу підприємства. Invur. [Електронний ресурс]. URL:<http://www.invur.ua>.
32. Аренков І.А., Саліхова Я.Ю., Гаврилова М.А. Конкурентний потенціал підприємства: модель і стратегічний розвиток // Проблеми сучасної економіки, 2011. - № 4 (40).
33. Аксьонова О.П., Фокіна О.М. Методика оцінки потенціалу підприємства, що реалізує інвестиційний проект // Математичні моделі і методи, 2018. - № 1.
34. Артерчук В.Д., Гузняєва М.Д. Управління інноваційним потенціалом підприємства. Uccs.ua. URL: <http://www.uccs.ua/uccs-46-102-112/item>.

35. Тарановський В. І., Ковальов Б. Л., Портянка А.Г. Науково-методичні підходи до визначення дефініції «екотуризм». *Механізм регулювання економіки*. 2014. № 2. С. 30–37. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/38650>

36. Мельник Л. Г., Авдасев В. Н., Ковалев Б. Л. Информационный вектор социально-экономического развития: ретроспективный анализ. *Социально-экономические проблемы информационного общества: монография* / под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук М. В. Брюханова. Сумы : ИТД «Университетская книга», 2010. Вып. 2. С. 776–791. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83800>

37. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>

38. Сотник І.М. (2016) Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора экон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>

39. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>

40. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. *Problems and Perspectives in Management*, 18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>

41. Melnyk L.G., Kubatko O. (2017) The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. *International economic relations and sustainable development : monograph* / edited by Dr. of Economics,

Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – RudaŚląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidiumю 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1

42. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // Journal of Environmental Management and Tourism. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>

43. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>

44. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

45. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – К.: Універсальна книга, 2018. – 572с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

46. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

47. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

48. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>



49. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

50. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>

51. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*, 179(9-10), 22-30. doi:

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85476>

52. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko & M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. [in Ukrainian]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>