

2. Хомин І. П. Формування та використання амортизаційного ресурсу. *Фінанси України*. 2019. № 9. С. 94–110.

3. Пилипенко А.М., Тивончук О. І. Концептуально-методологічні підходи формування амортизаційної політики підприємства та держави. *Modern Economics*. 2018. №10. С. 82–88.

4. Кадацька А.М. Економічний зміст та функції амортизації основних засобів. Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 13. – С. 572–575.

5. Юшко С.В. Амортизація основних засобів у контексті Податкового кодексу України. *Фінанси України*. 2011. № 3. С. 63–71.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК ВАГОМИЙ ІНСТРУМЕНТ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЇХ РОЗВИТКУ

***ПЕТРИНА М.Ю., К.Е.Н., ДОЦЕНТ КАФЕДРИ
МЕНЕДЖМЕНТУ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ НАФТИ І ГАЗУ***

***ПЕТРИНА А.Г., Д.Б.Н., ПРОФЕСОР КАФЕДРИ МЕДИЧНОЇ
ІНФОРМАТИКИ, МЕДИЧНОЇ І БІОЛОГІЧНОЇ ФІЗИКИ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
МЕДИЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ***

***ГРИГОРОВИЧ Ю.О., СТУДЕНТКА
ІНСТИТУТУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ НАФТИ І ГАЗУ***

На даний час цілком очевидним є той факт, що підвищення конкурентоспроможності національного господарства можливе тільки через розвиток інноваційної діяльності. Аналіз інноваційної діяльності суб'єктів економічних відносин в Україні вказує на ряд факторів, які гальмують процес їх розвитку: відсутність власних фінансових ресурсів, великі відсоткові ставки за кредитами комерційних банків та інші [1]. Не слід забувати і про внутрішні чинники, багато з яких також виступають бар'єрами в розвитку. Все це вказує на необхідність проведення оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів економічних відносин, яка повинна визначити можливості та сильні сторони організацій для їх якнайповнішого використання.

Відштовхуючись від Закону України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» інноваційний потенціал суб'єктів економічних відносин можна визначити як сукупність їх науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних і культурно-освітніх можливостей, необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Інноваційний потенціал організації забезпечує проведення наукових досліджень, експериментальних розробок, і на цій основі - впровадження технічних, організаційних і соціально-економічних нововведень [2]. Тому можна стверджувати, що правильно оцінивши інноваційний потенціал суб'єктів економічних відносин, вони зможуть досягти значних результатів в майбутньому [3].

Аналіз же існуючих методик вимірювання інноваційного потенціалу вказує на їх деяку обмеженість [4]. Тому ми запропонували власну методику, яка передбачає створення експертної групи з 6-10 чоловік, досить компетентних в діяльності суб'єктів економічних відносин, та їх опитування, що полягає в трьох етапах:

1) Перший етап опитування - проведення SWOT-аналізу суб'єкта економічних відносин. Оскільки нашою метою є отримання відповіді щодо можливостей і перешкод, сильних і слабких сторін суб'єктів економічних відносин, то найкращим методом тут може стати SWOT-аналіз [5]. Тобто, на першому етапі опитування експертам пропонується зробити детальний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації.

2) Другий етап опитування - визначення головних показників оцінки інноваційного потенціалу за методом Дельфі.

Метод Дельфі передбачає індивідуальне опитування певної групи експертів щодо тенденції розвитку того чи іншого явища, оцінки того чи іншого фактора. Отримані відповіді аналізуються, комбінуються, узагальнюються. Результати узагальнення повертаються респондентам. Процес повторюється доти, доки не буде досягнуто консенсусу між експертами.

Для визначення головних показників оцінки інноваційного потенціалу експертам пропонується загальна таблиця SWOT, складена на попередньому етапі. Цей етап опитування полягає у аналізі вказаної таблиці та „відсіюванні” з неї другорядних показників. Дане опитування буде здійснюватись доти, доки експерти не дійдуть остаточної згоди. Оптимальним вважається близько 10 показників в кожній з чотирьох груп: можливості, перешкоди, сильні і слабкі сторони.

Результатом II-го етапу опитування є складена результуюча таблиця SWOT з найвагомішими показниками оцінки.

3) Третій етап опитування - визначення ваги, балів, відносної важливості кожного показника. На цьому етапі опитування кожному експерту пропонується результуюча таблиця SWOT (складена в кінці II-го етапу). Їхньою задачею є оцінка кожного показника відносно сили його впливу на діяльність суб'єкта економічних відносин за бальною шкалою від 1 до 10 та визначення його ваги у відсотках (1-100%) в межах кожної групи.

У випадку, якщо інноваційний потенціал відсутній, керівництву суб'єкта економічних відносин слід переглянути можливості усунення недоліків і тільки після цього зробити повторну оцінку. При надвисокому та високому інноваційному потенціалі суб'єкт економічних відносин може сміливо приступати до стратегічного планування діяльності, оскільки всі можливості та сильні сторони сприяють розвитку її діяльності.

Слід зазначити, що на практиці організації важко зосередитись на слабких сторонах, оскільки її члени часто неохоче зізнаються, що їм бракує умінь та навиків. Однак організація, яка не розпізнала своїх слабких сторін, перебуває у невигідному конкурентному становищі. Тому вказана методика оцінки є важливою для суб'єктів економічних відносин, оскільки допомагає визначити рівень їх інноваційного потенціалу та можливості його підняття.

Література.

1. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.
2. Подольчак Н.Ю., Блинда Ю.О. Інноваційний розвиток як елемент економічної безпеки підприємства. *Економіка: реалії часу*. Науковий журнал. 2015. № 4 (20). С. 6-11. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html>.
3. Сидорчук І.П. Сутність, структура та особливості оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства. *Економіка і регіон*. 2014. № 2 (45). С. 97-101.
4. Фролова З.В. Аналіз інноваційного потенціалу як інструмент формування стратегії розвитку підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. № 1. Т. 3. С. 225–228.
5. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту. *Економіка: реалії часу*. 2015. №5(21). С. 51–57.