

5. Управління ризиками. Воєнний час пов'язаний із значними ризиками для бізнесу. Логістичне управління допомагає ідентифікувати, оцінювати та управляти різноманітними ризиками, що виникають внаслідок конфлікту, забезпечуючи більш високий рівень стійкості та надійності постачання.

6. Сприяння відновленню економічної активності. Ефективне логістичне управління також може сприяти відновленню економічної активності у зруйнованих або постраждалих воєнним конфліктом районах, забезпечуючи швидку та ефективну поставку необхідних товарів та послуг для відновлення інфраструктури та підтримки населення.

Отже, ефективне логістичне управління важливе у найскладніших умовах, таких як воєнний час, і може відігравати критичну роль у забезпеченні функціонування та виживання торговельних підприємств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Кузяк В. Управління логістичними процесами в Україні: проблеми та шляхи розв'язання в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. 2023. 55. URL: <http://surl.li/swmuj>

**УДК 330.342.22**

**Кобелєва А.В.,**

*здобувач третього рівня вищої освіти,*

**Климентова М.В.,**

*здобувач третього рівня вищої освіти,*

**Перерва П.Г.,**

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин, НТУ «Харківський політехнічний інститут»*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОМЕРЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ**

Оцінка комерційного потенціалу інноваційної технології є складним процесом, який вимагає аналізу різноманітних аспектів [1-7]. В результаті проведеного дослідження виявлено та

обґрунтовано основні особливості цієї оцінки. До них пропонуємо віднести наступні.

1. Ринковий аналіз. Має важливу роль у визначенні комерційного потенціалу інноваційної технології. Включає в себе: оцінку конкуренції на цільовому ринку; визначення потреб та вимог потенційних споживачів; виділення різних сегментів ринку та визначення; оцінка потенційного попиту на інноваційну технологію в майбутньому, враховуючи різні фактори і таке ін.

2. Технічний аналіз. Оцінка технічних аспектів технології, включаючи оцінка того, наскільки добре технологія виконує свої функції та розв'язує відповідні проблеми; визначення рівня якості продукту або послуги, який може бути досягнутий за допомогою даної технології; аналіз того, наскільки ефективно використовується технологія в порівнянні з альтернативними рішеннями або підходами; оцінка рівня безпеки технології та її можливих ризиків для користувачів, середовища та інших сторін; визначення того, наскільки унікальною є технологія в порівнянні з існуючими рішеннями та які новаторські аспекти вона принесе на ринок; оцінка можливостей інтеграції технології з існуючими системами та інфраструктурою.

3. Конкурентна перевага. Визначення унікальних особливостей технології, які можуть забезпечити їй перевагу перед конкурентами на ринку; визначення того, наскільки готова технологія до комерціалізації та впровадження на ринку, включаючи ступінь розвитку прототипів, стабільність та надійність продукту. Інноваційна технологія повинна мати явні конкурентні переваги порівняно з існуючими рішеннями або конкурентами на ринку. Це може бути через кращу ефективність, якість, низьку ціну або інші фактори, які роблять її привабливішою для споживачів.

4. Потенціал комерціалізації. Аналіз можливостей для масштабування технології, впровадження її на ринок та отримання прибутку. Оцінка можливостей для розширення виробництва, розповсюдження технології на різні ринкові сегменти та її придатності для комерційного використання. Технологія повинна мати потенціал для задоволення попиту на ринку. Це може означати, що існує велика кількість споживачів, які зацікавлені у продукті або послугі, або що технологія може вирішити актуальні проблеми або потреби на ринку.

5. Інноваційність. Ця технологія має бути новаторською та відрізнятися від існуючих рішень або технологій на ринку. Інноваційність може полягати в новому підході до вирішення проблеми, у використанні нових матеріалів або технологій, або в поєднанні існуючих технологій для створення нових продуктів або послуг.

6. Інтелектуальна власність. Оцінка правових аспектів, таких як патенти, авторські права та інші форми захисту інтелектуальної власності, які можуть вплинути на комерційний успіх технології. Оцінка наявності і захисту патентів, авторських прав та інших форм інтелектуальної власності, які можуть забезпечити конкурентну перевагу на ринку.

7. Фінансовий аналіз. Визначення потенційних витрат на розробку, масштабування та впровадження технології, а також очікуваних доходів та прибутковості проекту. Аналіз потенційних фінансових вигод, які можуть бути здійснені за допомогою комерціалізації технології, включаючи прибутковість, віддачу від інвестицій та інші фінансові показники. Це включає в себе можливість залучення інвестицій, отримання прибутку, а також вартість інвестицій у розробку та впровадження технології.

8. Стратегічне планування. Розробка стратегій комерціалізації технології, включаючи вибір ринкових сегментів, партнерів, маркетингових стратегій та інших аспектів бізнес-плану.

Оцінка комерційного потенціалу вимагає комплексного підходу, що включає аналіз ринкових, технічних, фінансових та стратегічних аспектів. Комбінування цих факторів допомагає зрозуміти загальний обсяг можливостей та ризиків [2, 6, 9]. Аналіз конкурентного середовища є ключовим для визначення переваг та недоліків інноваційної технології порівняно з існуючими рішеннями на ринку [4, 11, 14]. Це допомагає визначити позиціонування технології та потенційні конкурентні переваги. Розробка ефективних стратегій комерціалізації та впровадження технології вимагає уважного стратегічного планування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Pererva P.G., Kobieliava T.O., Shaulska L.V. *Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities* // *Економічний журнал ОНПУ*. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No1/43.pdf>.

2. *Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. (2012) Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.*
3. *Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /Товажнянський В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Аностроф, 2012.-703 с.*
4. *Pererva P., Nagy S., Maslak M. (2018) Organization of marketing activities on the intrapreneurship // MIND Journal. №5. 10 p.*
5. *Tkachova, N.P., Pererva P.G., Kobieliava, T. O. Investigation of the role of venture companies in the early stages of the product life cycle // Науковий вісник Полісся. 2017. № 2 (10), ч.2. С. 144-149.*
6. *Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // Problems and Perspectives in Management. 2021. Vol. 19, Iss. 1. P. 24-38.*
7. *Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжєв В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. – № 4. – С. 72-78.*

**УДК 330.341.1:658**

**Коверга С.В.,**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри управління та адміністрування,*

**Згоденко Р.О.,**

*здобувач вищої освіти,*

*ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»*

## **ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНІ ПРОЕКТИ В ОДИНИЧНОМУ ВИРОБНИЦТВІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Дослідження інвестування в інноваційні проекти в машинобудівних підприємств є предметом досліджень багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як М. Porter, С. Christensen, Ж. Шумпетер, М. Тushman, Н. Chesbrough, Е. von Hippel, Р. Cooper, М. Dodgson, С. Ілляшенко, С. Бабінська, А. Бойчук, І. Крамаренко, О. Хмелик, В. Джеджула та ін., які досліджували