



УДК 65.014.1+658.3108+330.341

TRANSFER POTENTIAL AND DIFFUSION OF INNOVATIONS: THE ESSENCE AND CHARACTERISTICS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE

ТРАНСФЕРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ДИФУЗІЯ ІННОВАЦІЙ: СУТНІСТЬ І ХАРАКТЕРИСТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Heorhiadi N.H. / Георгіаді Н.Г.*Dr.Sci. (Economic), professor / д.е.н., проф.*

ORCID: 0000-0002-8348-5458

Vankovych L.Ya. / Ванькович Л.Я.*PhD in economic sciences, Associate Professor / к.е.н., доц.*

ORCID: 0000-0001-8776-8511

Zhurakovskiy A.R. / Жураковський А.Р.*student of magistracy / студент магістратури*

ORCID: 0009-0000-0948-2702

Honchar D.V. / Гончар Д.В.*student of magistracy / студент магістратури**Lviv Polytechnic National University, Lviv, S.Bandery, 12**Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, вул. С.Бандери, 12*

Анотація. У статті подана характеристика та виділено сутнісні ознаки категорії «потенціал». Це стало основою для формулювання визначення даної категорії та уточнення сутності поняття «трансферний потенціал інноваційного розвитку підприємства». Доведено, що потенціал як явище має системний характер і тому характеризується параметрами, що характеризують штучні системи. Розкритий зв'язок між трансферним потенціалом, потенціалом дифузії інновацій та дифузією інновацій. Виокремлено та описано функції трансферного потенціалу підприємства: інформаційно-комунікаційну; узгодження інтересів суб'єктів трансферних відносин; раціонального використання інноваційного потенціалу суб'єктів трансферних відносин, а також логістичну функції. Запропоновано та обґрунтовано модель формування середовища підтримки дифузії результатів інноваційної діяльності; ланцюжок етапів і певних специфічних обмежень у сфері трансферу технологій та інтелектуальної власності з метою створення майбутньої вартості.

Ключові слова: потенціал, трансферт, трансферний потенціал, дифузія інновацій, результати інноваційної діяльності, показник рівня трансферного потенціалу підприємства.

Вступ.

Сучасний економічний розвиток суб'єктів господарювання, їхня безпека і соціальні гарантії не можливі без активізування інноваційної діяльності, трансферу технологій, дифузії інновацій, інтегрування комунікаційних систем у глобальний інформаційний простір. Виконання цих умов забезпечує суб'єктам економічних відносин можливість доступу до ринку фінансових ресурсів, передових технологій, гарантії безпеки тощо. Попри це, є певні фактори, які



вказують на те, що інтеграція у світові мережі і системи може стати причиною втрати контролю за ресурсами, а також конкурентоспроможності. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що ідентифікування перспектив і небезпек інтеграції доцільне на основі оцінювання трансферного потенціалу інноваційного розвитку та дифузії результатів інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Поняття «трансферний потенціал» та «дифузія інновацій» в українській науці є новими для економічної науки. Для використання трансферного потенціалу та потенціалу дифузії інновацій в якості методико-прикладного інструментарію прийняття управлінських рішень доцільно, передусім, розкрити їх сутність.

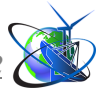
У науковій літературі, яка розглядає економічні питання, багато уваги приділяється сутності поняття «потенціал» [1; 3-11]. Науковці аналізують його на різних рівнях – мікро-, мезо- та макро. Категорія «потенціал» часто розглядається як явище, індикатор, властивість або загальна характеристика певного об'єкта, як система або сукупність здібностей чи можливостей. С. Князь пропонує сформулювати поняття «потенціал» і пояснити його похідного поняття «трансферний потенціал» на основі визначення базових ознак [2, 3]. У табл. 1 наведено недоліки та переваги різних підходів до розкриття сутності категорії «потенціал» [на основі 2]. Кожен з цих підходів має своє місце. Недоліки та переваги кожного з підходів не є достатніми для остаточного вибору одного з них. У цьому випадку основними вважаються ознаки, без яких категорія втрачає свій сенс.

К. Прахалад та В. Рамасвами для ефективного творення унікальної цінності для споживача пропонують формувати мережі досвіду, які характеризуються здатністю ефективно змінювати конфігурації ресурсів відповідно до ситуації на ринку, а також можливостями впливу на співвідношення попиту і пропозиції. Розвинені мережі є місцем трансферного потенціалу за рахунок формування середовища знань у результаті побудови відповідної інфраструктури, яка забезпечує навчання та розвиток, обмін інформацією та спільне творення цінності, дифузію інновацій [на основі 12].



Таблиця 1 - Недоліки та переваги підходів до розкриття сутності категорії «потенціал»

Методичні підходи	Характеристики підходів, на основі яких трактується категорія «потенціал»	Недоліки та переваги підходів до трактування категорії «потенціал»
Потенціал як явище	Явище – це будь-який зовнішній прояв змін, реакцій, перетворень, які відображають сутність досліджуваного об'єкта. За концепцією діалектичного матеріалізму, сутність і явище знаходяться у діалектичній єдності, виступаючи етапами руху пізнання. Явище виражає певну сторону сутності	Недоліки: явище – поняття нестійке та змінне. Воно з'являється і змінюється під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Виходячи з цього, розкриття сутності потенціалу з точки зору цього підходу можливе лише через безперервне відстеження змін у переліку та характері цих факторів і виявлення їхнього впливу на зміну потенціалу. На практиці виконання цього завдання дуже трудомістке. Це означає, що застосування цього підходу для визначення сутності категорії "потенціал" прирікає дослідника на фрагментарність і ситуаційність. Переваги: з точки зору теорії управління, кожен об'єкт управління є процесом або явищем. Явище також може бути процесом. Потенціал конкретного носія як явище найпростіше ідентифікувати через прояв його зовнішніх ознак. Наприклад, збільшення власного капіталу підприємства на певну дату чи зростання його виробничих потужностей є ознаками зростання потенціалу.
Потенціал як індикатор або сукупність індикаторів	Індикатор – свідчення, доказ, ознака чого-небудь	Недоліки: використання індикаторів для розкриття сутності категорії "потенціал" є необхідною, але не достатньою умовою, оскільки незмінними носіями потенціалу на рівні підприємства є його працівники. Стан, досвід, переконання та інтереси працівників організації є характеристиками, які майже неможливо оцінити за допомогою індикаторів. Переваги: будь-який індикатор або сукупність індикаторів є формалізованими виявами потенціалу. Індикатори дозволяють кількісно і якісно охарактеризувати потенціал конкретного носія. Кількісні та якісні оцінки сприяють ідентифікації його відмінностей від інших характеристик носія.



Потенціал як властивість його носія	Властивість виражає один з моментів виявлення сутності об'єкта у відношенні з іншими об'єктами	Недоліки: відповідно до змісту об'єктивного закону єдності кількісних та якісних характеристик, якість є необхідною, але не достатньою умовою для розкриття сутності категорії "потенціал". Це пояснюється тим, що якість і кількість не завжди детермінують одна одну, хоча завжди взаємодоповнюють. Переваги: кожен об'єкт можна описати сукупністю властивостей, що визначають його якість. Втрачаючи певну якість, об'єкт також втрачає відповідні властивості, які опосередковано виражали його сутність у системі відношень.
Потенціал як комплекс (конгломерат)	Комплекс – механічне, випадкове поєднання чогонебудь різнорідного	Недоліки: ігнорування взаємозв'язків між окремими характеристиками категорії "потенціал" призводить до фрагментарного розкриття її сутності та невизначеності результатів її формування і використання через зміну однієї або кількох із цих характеристик. Переваги: використання конгломератного підходу для трактування сутності категорії "потенціал" є дуже зручним. Цей підхід дозволяє охарактеризувати окремі аспекти потенціалу (економічні, соціальні, правові тощо) без розгляду їх взаємодії, що значно спрощує процес дослідження.
Потенціал як система	Система – сукупність взаємопов'язаних між собою і зовнішнім середовищем елементів	Недоліки: застосування системного підходу до трактування категорії "потенціал" вимагає врахування численних зв'язків потенціалу з іншими об'єктами, що значно ускладнює дослідження. Переваги: розкриття сутності категорії "потенціал" з позиції теорії систем дозволяє обмежити невизначеність результатів формування і використання потенціалу шляхом встановлення причинно-наслідкових зв'язків всередині системи, а також конкретизації її місця в системах вищого порядку та зв'язків з іншими системами.

Джерело: на основі [2, 3]

Цілі статті. Метою статті є уточнити сутність категорії «потенціал» та її похідних понять «трансферний потенціал», «потенціал дифузії інновацій».

Основний текст. Процеси, явища і суб'єкти є носіями (об'єктами)



потенціалу. Незалежно від їхнього походження ці об'єкти можна охарактеризувати внутрішнім станом, функціями, властивостями, а також зв'язками із зовнішнім середовищем, в якому вони перебувають. Ці ознаки визначають стан об'єктів, тобто фіксовану в просторі і часі множину характеристик, а саме: структуру, якісні і кількісні параметри, взаємодію із зовнішнім середовищем. Час і простір є мірлами розвитку носіїв потенціалу. В даному випадку розвиток – це перехід об'єкта від одного стану до іншого. Розвиток є функцією носія (об'єкта) потенціалу. Окрім носія потенціалу і виконуваної носієм функції розвитку, сутнісною ознакою категорії «потенціал» є також середовище формування потенціалу (сукупність умов, під впливом яких об'єкти переходять з одного стану в інший). Ці умови є факторами внутрішнього і зовнішнього середовищ носія потенціалу. Синтезування ідентифікованих ознак дозволяє трактувати потенціал як сукупність можливостей носія потенціалу розвиватись, переходити з одного стану в інший під впливом зміни факторів його внутрішнього і зовнішнього середовищ. З огляду на те, що «потенціал» і «розвиток» постійно зазнають змін внутрішнього і зовнішнього середовищ, в яких перебуває носій потенціалу, то «потенціал» і «розвиток» мають природу явищ об'єктивної дійсності. У результаті реалізації функції розвитку потенціал постійно зазнає змін. Потенціал змінюється і під впливом взаємодії факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ. З огляду на це, пізнання сутності будь-якого об'єкта вимагає ідентифікування і всебічного дослідження явищ, які його характеризують. За дослідженнями С. Мочерного, пізнання сутності об'єктів доцільно здійснювати, вивчаючи явища, оскільки явища, окрім стійких, глибинних ознак і зв'язків об'єктів, відображають також випадкові, нестійкі зв'язки і форми вияву законів, за якими розвиваються ці об'єкти [13]. Потенціал як явище, що відображає сутність об'єкта, має ознаки системи, а саме: 1) у структурі потенціалу є взаємодіючі між собою і зовнішнім середовищем елементи; 2) складові елементи потенціалу пов'язані між собою спільною метою; 3) у результаті взаємодії складових елементів потенціалу він виконує функцію, яку не може виконати окремо жоден з його складових елементів; 4) потенціал як



система характеризується показниками, якими не може характеризуватись жоден з її складових елементів поза межами системи. Ці ознаки характерні для розкриття внутрішньої сутності потенціалу як системи, а не як параметра, який характеризує міру постійності виникнення цього явища.

Потенціал суб'єктів економічних відносин має найбільш виражені ознаки системи у порівнянні з потенціалом в інших сферах. Причина в тому, що природні процеси і явища під впливом об'єктивних природних законів виникають і видозмінюються без будь-якого цілеспрямованого, штучного впливу на них. У природних системах немає цілей, на основі яких об'єкти взаємодіють між собою, їхня взаємодія має функціональний, структурний характер, характер породження тощо, що дозволяє швидше виявити системність як параметр постійності, ніж як внутрішню характеристику того чи іншого природного об'єкта. Своєю чергою, економіка є штучною, керованою системою, яка створена для конкретних цілей. Потенціал кожного суб'єкта економічних відносин має ознаки системи.

До основних ознак, які характеризують потенціал підприємства як систему, доцільно віднести: мета системи, суб'єкти системи, внутрішні зв'язки у системі, зовнішні зв'язки системи, функція системи, показники, які характеризують системи, методи реалізації цілей.

Виділені ознаки характерні для будь-якого виду потенціалу, який розглядається на рівні підприємства (трансферного, інноваційного, інвестиційного, фінансового, виробничого, інтелектуального тощо).

Розкриваючи сутність трансферного потенціалу інноваційного розвитку підприємства, доцільно відзначити, що цьому потенціалу характерні всі ті ознаки, якими характеризується категорія «потенціал» і її похідна «потенціал підприємства». У даному випадку термін «трансферний» виконує уточнювальну функцію. Трансфер означає передавання кого- або чого-небудь одним суб'єктом іншому. У процесі виробничо-господарської діяльності підприємств об'єктами трансферу виступають усі, без винятку, матеріальні і нематеріальні ресурси. Ознаками трансферу є наявність взаємодіючих суб'єктів, комунікацій, якими



здійснюється трансфер, об'єкт трансферу – ресурси. Доцільно розрізняти такі види трансферів [14-18]:

- за об'єктом (трансфер прав власності на активи, трансфер науково-технологічної інформації, трансфер інноваційних продуктів і технологій, трансфер фінансових ресурсів, трансфер інформації про попит і пропозицію на ринку певних продуктів чи технологій, трансфер працівників підприємства та інших організацій як носіїв технологічної інформації, а також комбінований трансфер);
- за напрямом потоків ресурсів (вхідний і вихідний трансфери);
- за відношенням до суб'єктів трансферних відносин (внутрішній і зовнішній трансфери);
- за характером зв'язків (односторонній, двосторонній і багатосторонній трансфери);
- за місцем у динаміці трансферних систем (первинний і вторинний трансфери).

Враховуючи те, що будь-який вид потенціалу підприємства є системою, а трансфер є процесом передавання ресурсів одним суб'єктом іншому суб'єкту, то під трансферним потенціалом інноваційного розвитку підприємства доцільно розуміти сукупність можливостей з акумулювання, на умовах трансферу, прав інтелектуальної власності, технологій, інноваційної продукції, фінансових та інших ресурсів, а також здійснення їхньої передачі споживачам і бізнес-партнерам.

Рушієм трансферного потенціалу є суб'єкти трансферних відносин, а саме: підприємство-виробник продукції, постачальники інноваційних ресурсів і споживачі інноваційної продукції, а також інші бізнес-партнери. Підприємство-виробник інноваційної продукції узгоджує цілі трансферу із цілями інших суб'єктів трансферних відносин. Для кожного з них цілі трансферу є індивідуальним. Під час реалізації підприємством програм інноваційного розвитку метою здійснення ним трансферу є своєчасне і повне отримання інноваційних ресурсів, дифузії інновацій, необхідних для виконання конкретних



видів робіт за етапами реалізації програми. Своєю чергою, інші суб'єкти трансферних відносин, які є постачальниками інноваційних ресурсів або споживачами інноваційної продукції, мають за мету отримати своєчасну і повну оплату за ресурси, отримані на умовах трансферу або дифузії інноваційної продукції відповідних характеристик. Таку ж мету може ставити і підприємство-виробник, якщо воно виступає не базовим підприємством, на якому реалізується певна програма інноваційного розвитку, а лише її учасником.

Однією з основних особливостей трансферного потенціалу є те, що, незалежно від того, яку саме трансферну модель вибирають суб'єкти трансферних відносин, вони, найчастіше, здійснюють трансфер фінансових ресурсів. Саме ця особливість пов'язана з основними проблемами формування і раціонального використання трансферного потенціалу. Вказана обставина вимагає від суб'єктів трансферних відносин, залежно від їхніх фінансово-економічних пріоритетів, застосовувати певні технології і способи управління ресурсами, зокрема фінансовими. Вони спрямовані на отримання і раціональне управління ресурсами під час реалізації програм інноваційного розвитку.

Для успішного здійснення трансформаційних процесів в регіональній економіці варто повніше використовувати зарубіжний досвід. Ряд масштабних програм та проектів із розвитку трансферних кластерних мереж здійснюється в Європі. Наприклад, відповідно до проекту CLUNET INNO-Net передбачається налагодження плідної та інтенсивної співпраці між кластерами. Інноваційні проекти розвитку кластерних мереж, які здійснюються в ЄС, передбачають формування сучасного середовища підтримки дифузії результатів інноваційної діяльності за рахунок посилення процесів інтернаціоналізації, інноваційного типу розвитку, а також трансферу передових технологій, прав інтелектуальної власності та знань [19]. На **(рис. 1)** представлена модель формування середовища підтримки дифузії результатів інноваційної діяльності у різних фазах інноваційного циклу та окремих сферах діяльності. Дана модель використовується в біомедицині, хімії, інформаційних технологіях, науці, освіті, культурі та мистецтві.



**Рисунок 1 - Модель формування середовища підтримки дифузії
результатів інноваційної діяльності**

Джерело: [20]

Середовище підтримки дифузії результатів інноваційної діяльності є відкритим для інновацій, передового досвіду та знань. Це передбачає моделювання розвитку відповідних процесів з метою досягнення цілей.

Поширена у Європі стратегія інтернаціоналізації Corallia базується на підході win-win і передбачає формування спільних мереж сервісних послуг. Формування даної стратегії включає три фази (етапи):

- 1) підписання угоди про створення кластеру на державному рівні;
- 2) забезпечення професійної підготовки працівників до активної діяльності у кластері з допомогою різних форм навчання (літні школи, програми обміну тощо), а також взаємне визнання дипломів про освіту та надання оперативної інформації про існуючі вакансії;
- 3) підтримка інвестиційної та фінансової активності з допомогою транснаціональних синдикатів та проектів, мереж бізнес-ангелів.

Модель трансферу та дифузії інновацій включає цілий ланцюжок взаємозв'язаних етапів, обмежень та необхідних умов для успішного здійснення даних процесів. До умов забезпечення ефективного трансферу технологій, знань та вмінь відносяться наявність фахового і досвідченого експертного середовища та відкритість доступу до нього, а також розвиненість венчурного (ризикового) інноваційного бізнесу та мережі бізнес-ангелів. Ланцюжок етапів і певних специфічних обмежень у сфері трансферу технологій та інтелектуальної власності з метою створення майбутньої вартості може бути представлений у



вигляді формули ланцюжка вартості етапу з наростаючим підсумком [на основі 20] (формула (1):

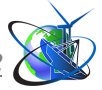
$$\begin{aligned} & \text{Дослідження} \gg \text{Конфіденційність} \gg \text{Оцінка можливостей застосування} \gg \\ & \gg \text{Розвиток продукту} \gg \text{Копіювання} \gg \text{Комерціалізація} \gg \text{Ліцензування} \end{aligned} \quad (1)$$

Трансферні кластери закладають основу для інтенсифікації процесів генерації ідей, обміну інформацією та розширюють можливості практичного використання передового досвіду, що дозволяє знижувати вартості трансакцій, зменшувати витрати часу на прийняття рішень. Практика створення кластерних мереж свідчить про покращення при цьому фінансового забезпечення (отже, й вибору інструментів фінансування), формування належної інфраструктури та підвищення рівня інвестиційної привабливості регіону. У результаті проявляється позитивний ефект синергії від забезпечення оптимальності взаємодії учасників, підвищення ефективності використання ресурсів.

У системі управління підприємством трансферний потенціал виконує кілька функцій: інформаційно-комунікаційну; узгодження інтересів суб'єктів трансферних відносин; раціонального використання інноваційного потенціалу суб'єктів трансферних відносин, а також логістичну.

Інформаційно-комунікаційна функція репрезентує взаємозв'язки як між суб'єктами трансферних відносин, так і зв'язки трансферного потенціалу із зовнішнім середовищем. Вона забезпечує обмін інформацією між наявними і потенційними суб'єктами трансферу на предмет умов трансферу, ринкових цін на об'єкти трансферу, попиту на ресурси та їхню пропозиції тощо. Чим більшою є кількість комунікаційних каналів і джерел, з яких надходить ця інформація, тим більшою є ймовірність прийняття раціональних рішень суб'єктами трансферних відносин, зокрема щодо вибору найвигідніших трансферних моделей.

Функція узгодження інтересів суб'єктів трансферних відносин реалізовується за результатами оцінювання суб'єктами трансферу власних можливостей щодо досягнення встановлених цілей, зокрема цілей виконання програм інноваційного розвитку. Оцінивши власний інноваційний потенціал, а саме: обсяг і структуру ресурсів, можливості персоналу організації їх



використати, суб'єкти трансферу приймають рішення щодо необхідності залучення ресурсів із – зовні на умовах трансферу. Ключовим аспектом таких рішень є умови їхнього залучення. Діапазон цих умов може бути дуже широким – від втрати контролю над капіталом підприємства до безоплатного отримання ресурсів. Вибір прийнятності конкретних умов залучення ресурсів залежить від того, наскільки трансферним потенціалом ефективно реалізовується інформаційно-комунікаційна функція. Виконані дослідження дають змогу стверджувати, що потенційні інвестори і кредитори, володіючи інформацією про недостатність ресурсів у певних інноваційно-активних організаціях, часто застосовують агресивні стратегії, що націлені на заволодіння активами цих компаній. Їхня реалізація, зазвичай, супроводжується поширенням неправдивої, компрометуючої інформації про їхній фінансовий стан, внутрішні конфлікти, негативний вплив виробництва на екологію, ставлення керівників і власників цих організацій до конфліктів аморального й антисуспільного характеру тощо. Ці та інші дії в системі інформаційного забезпечення інноваційно-активних організацій створюють, так звані, інформаційні шуми, а також обмежують кількість доступних комунікаційних каналів.

Функцію раціонального використання трансферного потенціалу реалізують суб'єкти трансферних відносин під час використання ресурсів на усіх етапах інноваційного процесу, особливо під час комерціалізації інновацій, тобто в процесі виробництва інноваційної продукції. Оскільки інновації забезпечують максимальний прибуток на початковій фазі їхнього життєвого циклу, то принципово важливим є раціоналізувати витрати, пов'язані з розробленням і впровадженням інновації, починаючи вже з моменту висунення інноваційної ідеї. Це пов'язано з появою на будь-якому етапі інноваційного процесу на ринку продуктів-аналогів або продуктів-замінників, що неминуче призведе до зниження рентабельності реалізації інноваційної програми.

Щодо логістичної функції трансферного потенціалу, то, як відомо, логістика є сукупністю теоретичних і методико-прикладних положень з управління потоками ресурсів. Підприємства використовують трансферні можливості для



оптимізації потоків ресурсів, які є об'єктами трансферу і беруть участь у реалізації дифузії результатів інноваційної діяльності. Реалізація системою цієї функції забезпечує раціональність формування витрат коштів, часу, а також інтелектуальних витрат суб'єктів трансферного потенціалу під час прийняття рішень щодо вибору прийнятних умов залучення і використання ресурсів. Л. Шевців стверджує, що логістичну функцію доцільно реалізовувати на засадах урахування таких принципів: «... економічної ефективності, інтегрованості інформаційного забезпечення керівників підприємств, обґрунтованості сформованих планів, критеріальності способів оцінювання логістичних витрат, причинно-наслідкових зв'язків між значеннями показників, які характеризують логістичні витрати підприємства, і очікуваними ефектами від понесення цих витрат, технологічності, сегментованості витрат, адресності, альтернативності, системності...» [21]. За дослідженнями автора дотримання керівниками підприємств сукупності виділених принципів гарантує отримання ними очікуваних ефектів від реалізації логістичної функції [21].

Висновки.

Трансферний потенціал підприємств є економічним явищем, яке виникає не стихійно, а в результаті цілеспрямованих дій суб'єктів трансферних відносин. Це явище має системні ознаки, тому формування та розвиток трансферного потенціалу слід здійснювати з урахуванням теорії систем. Це сприятиме раціоналізації функцій трансферного потенціалу, таких як: інформаційно-комунікаційна функція, функція узгодження інтересів суб'єктів трансферних відносин, функція раціонального використання інноваційного потенціалу суб'єктів трансферних відносин та логістична функція.

Аналіз зарубіжного досвіду підтримки інноваційних процесів показує, що розвиток кластерних мереж, міжкластерне співробітництво, інтенсифікація трансферу передових технологій, прав інтелектуальної власності та знань є ключовими факторами. Запропоновано формувати нові пропорції між складовими інноваційного циклу, підвищувати ефективність інвестицій у маркетинг інновацій, що дозволить цілеспрямовано оновлювати потенціал



розвитку економіки. Діяльність кластерних мереж забезпечить оптимальні умови для поєднання різних стадій інноваційного циклу. Однак успіх економічних перетворень у регіоні залежить від розуміння необхідності радикальних змін усіма учасниками інноваційно-інвестиційних процесів та їх активних дій щодо оновлення потенціалу розвитку на основі сучасних моделей кластерних мереж, які стимулюватимуть інноваційну діяльність у регіоні.

Подальші дослідження на дану тему будуть присвячені конкретним завданням трансферу технологій та дифузії інновацій.

Література:

1. Князь С.В. Трансферний потенціал інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 332 с.
2. Князь С.В., Георгіаді Н.Г. Трансферний потенціал інноваційного розвитку підприємства: сутність і характеристики. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2011. – №714. – с. 341-348.
3. Князь С. В. Трансферний потенціал інноваційного розвитку промислово-торговельних організацій / С. В. Князь // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 7. - С. 57-64. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apr_2015_7_9.
4. Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О.Решетняк – К.: ЦУЛ, 2009. – 400 с.
5. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – №12. – С. 12-17.
6. Должанський І. Управління потенціалом підприємства. / Должанський І., Загорна Т., Удалих О., Герасименко І., Ращупкіна В. – К.: ЦУЛ, 2006. – 362 с.
7. Нужний К.М. Сутнісна характеристика економічного потенціалу підприємства / К.М. Нужний, О.Ю. Бобкова // Матеріали II Международной научно-практической конференции «Европейская наука XXI века–2007», 16–31



мая 2007р. Т.3. – Днепропетровск: Наука и образование, 2007. – С. 727.

8. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/books/2009/09kyvmer.pdf>.

9. Тимошук М.Р. Оцінювання потенціалу та планування соціально-економічного розвитку підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” / М.Р. Тимошук. – Львів, 2008. – 24 с.15.

10. Черкесова Т.І. Особливості інноваційного відтворення потенціалу підприємства / Черкесова Т.І. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 558-559 с.

11. Шилепницький П.І. Управління виробничим потенціалом машинобудування в перехідній економіці / Шилепницький П.І. – Чернівці, 2001. – 108 с.

12. Прахалад К.К., Рамасвами, Венкат. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / Пер. з англ. – К.: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Стандарт»»), 2005. – 258 с.

13. Мочерний С.В. Основи економічної теорії / Мочерний С.В. – Тернопіль, АТ «Тарнекс», 1993 р., С. 28-29.

14. Андросова О.Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: Монографія / Андросова О.Ф., Череп А.В. – К.: Кондор, 2007. – 356с.

15. Дайкер Д. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пострадянських країнах / Дайкер Д. – К. : К.І.С., 2003. – 202 с.

16. Дзюба П.В. Трансферне ціноутворення у фінансовій системі ТНК: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / П.В. Дзюба – Київ: Національний університет ім. Т.Шевченка, 2006. – 20 с.

17. Корсунський С.В. Трансфер технологій у США / С. В. Корсунський, В. Д. Пархоменко (заг. ред.). – К.: УкрІНТЕІ, 2005. – 148 с.

18. Медведкин Т. Инновационное развитие Украины в условиях трансферта



технологий и научно-технического сотрудничества / Т. Медведкин // Журнал европейской экономики. – 2008. – Том 7 (№2). – С. 161–169.

19. Improving the Cluster Infrastructure through Policy Actions /Produced by the CLUNET-European Cluster Alliance consortium of partners. – June 2009. - <http://www.proinno-europe.eu/projects/homepage/public/6959>.

20. Козик В. В. Інноваційний розвиток електронного машинобудування – передумова становлення сонячної енергетики України / В. В. Козик, О. Л. Політанська // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 191-197.

21. Шевців Л. Ю. Оцінювання та планування логістичних витрат машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (машинобудування та приладобудування) / Л. Ю. Шевців. – Львів, 2009. – 23 с.

Abstract. The article presents a characteristic and highlights the essential features of the category of “potential”. This became the basis for formulating the definition of this category and clarifying the essence of the concept of “transfer potential of innovative development of an enterprise”. It is proved that potential as a phenomenon has a systemic nature and therefore is characterized by parameters that characterize artificial systems. The relationships between transfer potential, innovation diffusion potential and innovation diffusion are revealed. The functions of the transfer potential of an enterprise are identified and described: information and communication; coordination of the interests of transfer relations subjects; rational use of the innovative potential of transfer relations subjects, as well as the logistics function. A model for forming an environment to support the diffusion of innovation results is proposed and substantiated; a chain of stages and certain special restrictions in the field of technology transfer and intellectual property in order to create future value.

Keywords: potential, transfer, transfer potential, diffusion of innovations, results of innovative activity.

Статтю надіслано: 26.02.2025

© Георгіаді Н.Г., Ванькович Л.Я.,

Жураковський А.Р., Гончар Д.В., 2025