

УДК 378.4.091.33

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-5.28>

Зрибнєва І.П.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

## ВИРОБЛЕННЯ РІШЕНЬ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*В наш час існування та діяльність підприємства в умовах конкурентного середовища потребує аналізу конкурентного потенціалу такого підприємства. Тому, у статті автором розглянуто сутність конкурентного потенціалу підприємств. Проведено дослідження складових конкурентного потенціалу, що дають змогу підприємствам одержувати конкурентні переваги. Визначено основні риси конкурентного потенціалу і фактори впливу на його формування. Обґрунтовано необхідність управління конкурентним потенціалом підприємств, що є чинником підвищення їх конкурентоспроможності. Конкурентний потенціал є відносно новою і перспективною економічною категорією, яка досліджується багатьма вченими, однак єдиного тлумачення поняття в сучасній літературі немає. Автором розроблена та запропонована власна модель формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва, яка являє собою сукупність можливих рішень, спрямованих як на накопичення, так і на використання цього потенціалу в рамках ведення зазначеним суб'єктом видів економічної діяльності. Накопичення і використання конкурентного потенціалу суб'єктами інноваційного підприємництва в загальному випадку служить досягненню мети зростання конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** конкурентний потенціал, локальні потенціали, складові конкурентного потенціалу, модель формування конкурентного потенціалу, фактори формування конкурентного потенціалу.

## ELABORATION OF DECISIONS ON FORMATION OF COMPETITIVE POTENTIAL OF SUBJECTS OF INNOVATIVE BUSINESS

Zrybnieva Iryna

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

*In our time, the existence and operation of the enterprise in a competitive environment requires an analysis of the competitive potential of such an enterprise. Therefore, in the article the author considers the essence of the competitive potential of enterprises. A study of the components of competitive potential that allow companies to gain a competitive advantage. The main features of competitive potential and factors influencing its formation are determined. The necessity of managing the competitive potential of enterprises, which is a factor in increasing their competitiveness, is substantiated. Competitive potential is a relatively new and promising economic category, which is studied by many scientists, but there is no single interpretation of the concept in modern literature. The author has developed and proposed his own model of forming the competitive potential of innovative entrepreneurs, which is a set of possible solutions aimed at both the accumulation and use of this potential in the conduct of this entity's economic activities. The accumulation and use of competitive potential by the subjects of innovative entrepreneurship in the general case serves to achieve the goal of increasing competitiveness.*

**Keywords:** competitive potential, local potentials, components of competitive potential, model of formation of competitive potential, factors of formation of competitive potential.

**Постановка проблеми.** У ринкових умовах поняття «конкурентний потенціал» набуває великої актуальності, як одна з основоположних характеристик стійкості підприємства та його розвитку в перспективі. Конкурентний потенціал є відносно новою і перспективною економічною категорією, яка досліджується багатьма вченими, однак єдиного тлумачення поняття в сучасній літературі немає. Крім того існує необхідність більш детально розглянути основні структурні елементи та фактори формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В даний час проблема формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства досліджується багатьма вченими, серед яких можна виділити: Б. Андрюшківа, Л. Антонюка, Н.С. Ардашкіна, О.Б. Балакай, О.В. Белякова, О. Бойко, Л.С. Головка,

О. Дацій, В. Ільяшенко, Н.П. Карачина, Н.В. Касьянова, Р.С. Квасницька, С. Князь, І.В. Кривов'язюк, А.І. Лужецький, В.В. Матвеев, В.В. Морєва, В.М. Нижник, Г.В. Омельчак, Л.І. Перцата, А. Поручник, Д.В. Солоха, Г. Фетісова, С. Харів, Д. Черваньов та інші.

**Метою статті** є узагальнення розглянутих в літературі теоретичних аспектів сутності конкурентного потенціалу, його структурних елементів та розроблення автором власної моделі формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** З точки зору ресурсної теорії фірм конкурентний потенціал є сукупність локальних потенціалів. Також ми відзначали, що існує кілька основних підходів до визначення сукупності локальних потенціалів, які, в тому числі, утворюють

конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємства.

Видова різноманітність локальних потенціалів, що утворюють конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємства, досить велика: окремі автори виділяють економічний, управлінський, інноваційний, інформаційний, кадровий, ресурсний та інші види потенціалу, в тому числі структуровані по ієрархічних рівнях. У працях Б. Андрюшківа та Л. Антонюка виділяється сукупність локальних потенціалів (ресурсний, виробничий, трудовий), що утворюють розширений економічний потенціал будь-якого господарюючого суб'єкта, в тому числі суб'єкта інноваційного підприємства. У свою чергу, С. Харів та А. Поручник виділяють такі локальні потенціали, як: маркетинговий, кадровий, інфраструктурний, науково-технічний, фінансовий. На підставі розрахунку цих локальних потенціалів автори пропонують розраховувати індикатори інноваційної активності та інноваційної сприйнятливості (як ключових характеристик конкурентоспроможності суб'єктів інноваційного підприємства), при цьому конкретні показники, що утворюють підсумкові індикативні значення, авторами не розкриваються.

У працях О. Бойка вказується, що локальні потенціали, які можуть утворювати конкурентний потенціал суб'єкта підприємства, можна розглядати з точки зору організаційного потенціалу, потенціалу менеджменту, виробничого потенціалу, інноваційного потенціалу, потенціалу маркетингу, потенціалу збуту, фінансово-інвестиційного потенціалу та ін. На нашу думку, таке розгляд надмірно деталізовано (наприклад, безумовно, організаційний потенціал і потенціал менеджменту повинні представляти собою один локальний потенціал, як і потенціали маркетингу і збуту, які теж утворюють єдиний локальний потенціал).

У дослідженні С. Князя та Г. Фетісова зазначено, що конкурентний потенціал є ресурси, які забезпечують конкурентну перевагу господарюючого суб'єкта. Це в цілому вірне твердження. У той же час в даному дослідженні вказується, що ресурси – це внутрішні фактори, в свою чергу, можливості – це зовнішні фактори, таким чином, конкурентний потенціал є співвідношення внутрішніх і зовнішніх конкурентних можливостей, що дозволяють господарюючому суб'єкту вести конкурентну боротьбу. Тут виникає логічне протиріччя, оскільки, як було встановлено нами раніше, внутрішнє середовище формує здібності до конкуренції, а зовнішнє середовище створює можливості для застосування зазначених здібностей. Тому, варто погодитися з тим, що ресурси – це основа формування конкурентного потенціалу, але вельми складно погодитися з тим, що ресурси – це можливості для ведення конкурентної боротьби. На нашу думку, для того щоб суб'єкт інноваційного підприємства міг успішно освоювати відкриті у зовнішньому середовищі можливості, він повинен володіти ключовими компетенціями, які перетворюють ресурси в конкурентні переваги, оскільки, як ми показали раніше, важливий не стільки сам ресурс, скільки здатності до його використання в умовах заданих обмежень.

У працях Д. Черваньова, присвячених конкурентоспроможності суб'єктів венчурного підприємства, показано, що конкурентний потенціал утворе-

ний функціоналами або локальними потенціалами, серед яких варто виділяти: маркетинговий напрямок, продажу та систему збуту, внутрішні бізнес-процеси, ІТ-забезпечення, наявність фондів і здатність залучати фінансування, персонал. Очевидно, що до даного підходу також властива зайва деталізація локальних потенціалів, яка заснована на функціональному підході, разом з тим підхід не враховує рівень володіння суб'єктом підприємства необхідними ресурсами.

У працях С. Харів зроблена спроба системно і фундаментально структурувати типи, види (підвиди), а також класи потенціалів, якими може володіти той чи інший інноваційно-активний господарюючий суб'єкт (рис. 1).

Представлена С. Харів концепція видових і типових класифікацій потенціалів, якими може володіти будь-який господарюючий суб'єкт, зокрема суб'єкт інноваційного підприємства, з одного боку, є всеосяжною, спрямованою на системне охоплення всіх аспектів видового різноманіття чинників і умов, що утворюють його конкурентний потенціал або потенціал розвитку. З іншого боку, пропоновані С. Харів підходи до класифікації потенціалів за типами і видами можна вважати надмірно деталізованими, в цілому не несуть істотних нововведень в частині методологічних підстав дослідження даного феномена конкурентоспроможного та сталого розвитку суб'єктів інноваційного підприємства.

У свою чергу, В. Ільяшенко та О. Дацій вважають, що основні структурні елементи конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства утворені тими ж складовими, що утворюють інноваційний потенціал даного суб'єкта, відповідно, елементи конкурентного потенціалу визначаються наступними факторами: людським фактором; технічним чинником; природно-матеріальним чинником; інституційно-організаційних фактором; інформаційно-психологічним фактором.

Концепція представлена авторами володіє безсумнівною важливістю в методологічному аспекті дослідження конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства, проте, на нашу думку, в даній концепції більш досліджується ресурсозабезпеченість інноваційної діяльності підприємства, ніж типові і видові характеристики власне конкурентного потенціалу.

У працях А. Череп представлена сукупність характеристик інноваційного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства. На нашу думку, дана сукупність характеристик може бути в повній мірі адаптована під опис конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства (табл. 1).

Розглянуті характеристики конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства дозволяють нам сформулювати такі проміжні висновки: по-перше, конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємства є комплексний, або інтегрований показник, котрий агрегує безліч характеристик функціонування і розвитку даних суб'єктів; по-друге, конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємства має власну структуру, утвореної деяким безліччю локальних потенціалів, які можуть бути розглянуті з різних підходів; по-третє, конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємства є



Рис. 1. Системна класифікація потенціалів, якими може володіти інноваційно активний господарюючий суб'єкт

Таблиця 1

Основні характеристики конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва

Характеристика	Зміст характеристики
Динамічність	Конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємництва може знаходитись як в активному, так і в латентному (неактивному) стані. Відносно швидка змінюваність станів вказує на те, що конкурентний потенціал – це бістабільна категорія управління
Змінність	Конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємництва під дією середових факторів може змінюватися: накопичуватися, використовуватись і/або руйнуватися. Чим вища швидкість середових змін, тим вище змінюваність конкурентного потенціалу
Вичерпність	Конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємництва може бути вичерпаним без можливості подальшого відновлення. Це стається на фоні загальної стагнації суб'єкта інноваційного підприємництва та переходу його до депресивного стану
Детермінізм	Конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємництва є не безкінечне накопичення та використання ресурсів даного суб'єкта, конкурентний потенціал підприємства завжди визначений внутрішньо середовими факторами та умовами, використання конкурентного потенціалу даного суб'єкта відбувається під дією обмежень зовнішньої середовища
Синкретичність	Конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємництва, з одного боку, включає у себе певну кількість різноманітних складових (локальних потенціалів), але, з іншого боку, усі компоненти, утворюючі конкурентний потенціал даного суб'єкта, пов'язані нерозривно та нероздільно
Синергізм	Конкурентний потенціал суб'єкта інноваційного підприємництва володіє здатністю проявляти такі ефекти, які не характеризуються алгебраїчною сумою додавання зусиль, але характеризуються застосуванням зусиль, що означає здатність отримувати від експлуатації певної кількості ресурсів, утворюючих конкурентний потенціал, більше вигод, ніж від експлуатації кожного ресурсу окремо

керована категорія, здатна динамічно змінюватися під впливом факторів і умов як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Можна виділити не менше трьох наукових підходів, в рамках яких описана специфіка формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва на основі володіння останнім деякою сукупністю локальних потенціалів (табл. 2).

На нашу думку, структурно-інституційний підхід і функціональний підхід не дозволяють в повній мірі зрозуміти джерела і умови формування конкурентного

потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва. У той же час ресурсний підхід дозволяє, не вдаючись до зайвої деталізації, описати джерела і резерви формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва.

Таким чином, очевидно, що єдиної думки про те, якими саме локальними потенціалами утворений конкурентний потенціал господарюючих суб'єктів, в тому числі суб'єктів інноваційного підприємництва, в даний час не спостерігається. Однак практично всі дослідники і вчені сходяться в тому, що розглядати конкурент-

Таблиця 2

Структурно-інституційний підхід	Функціональний підхід	Ресурсний підхід
Основою є структура та специфіка ведення діяльності суб'єкта інноваційного підприємства та його виключності в інноваційні процеси верхнього рівня (локальні, галузеві, національні, світові тощо)	Основою є часові закономірності процесу функціонування та розвитку суб'єкта інноваційного підприємства та послідовності реалізації даного процесу (створення інноваційного продукту, його виробництво, реалізація, обмін та дифузія інновацій)	Основою є наявність діяльності суб'єкта інноваційного підприємства як сукупності володіння ресурсами та можливості їх ефективного перетворення в кінцеві продукти або процеси за рахунок залучення нових знань та інформації

ний потенціал, в тому числі і суб'єктів інноваційного підприємства, необхідно з використанням ресурсної теорії фірм, оскільки інші підходи (наприклад, інституційний, функціональний, ринковий, середовищний) представляють собою лише окремо взятий напрям у вивченні умов і факторів формування конкурентоспроможності сучасних господарюючих суб'єктів.

У зв'язку з викладеним вище, на нашу думку, структурувати локальні потенціали, що визначають формування конкурентного потенціалу суб'єкта інноваційного підприємства, необхідно на основі ресурсної теорії фірм і її динамічної парадигми. Отже, локальні потенціали повинні відображати наявність тих чи інших ресурсів, необхідних для трансформації їх в конкурентні переваги за допомогою ключових компетенцій менеджменту. Спираючись на цю точку зору, вважаємо, що конкурентний потенціал суб'єктів інноваційного підприємства утворюється сукупністю локальних потенціалів, серед яких варто виділити: когнітивний потенціал, фінансовий потенціал, кадровий потенціал, інформаційний потенціал, інфраструктурний (виробничий) потенціал.

Опис локальних потенціалів, що утворюють конкурентний потенціал суб'єктів інноваційного підприємства, представлено на рис. 2.

Отже, на нашу думку, локальні потенціали, що утворюють конкурентний потенціал суб'єктів інноваційного підприємства, необхідно розглядати як наявність компетенцій, які дозволяють створювати конкурентні переваги. З урахуванням вищесказаного розроблена модель формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства (рис. 3).

З огляду на дані вище характеристики конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства, відзначимо, що останні можуть як мати, так і не володіти зазначеним потенціалом. Володіння конкурентним потенціалом означає, що суб'єкт інноваційного підприємства має необхідні ресурси і необхідні можливості для перетворення цих ресурсів з метою досягнення стратегічної мети розвитку і отримання недоступних конкурентам підприємницьких рент.

Слід також враховувати, що будь-який господарюючий суб'єкт, в тому числі суб'єкт інноваційного підприємства, орієнтований на довгостроковий розвиток, буде прагнути до накопичення конкурентного потенціалу, щоб мати можливість максимізувати підприємницькі ренти. З урахуванням цього можливі наступні основні типи рішень, які можуть бути локалізовані в області накопичення і використання конкурентного потенціалу. В області накопичення конкурентного потенціалу ймовірно управлінські рішення можуть припускати: формування відсутніх локальних потенціалів (зокрема, збільшення фінансування нау-

ково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, інвестиції в розвиток кадрів, залучення нових фахівців, оновлення матеріально-технічної бази тощо); знаходження нових точок зростання і напрямків розвитку. В даному напрямку, як правило, приймаються рішення, пов'язані зі стратегічною диверсифікацією (освоєння виробництва нового інноваційного продукту і вихід з ним або вже з наявними продуктами на нові ринки, зміна структури і системи міжфірмових зв'язків тощо); реінжиніринг бізнес-моделі. В даному випадку управлінські рішення найбільш складні і повинні ґрунтуватися повної системної та структурної перебудови діяльності суб'єкта інноваційного підприємства.

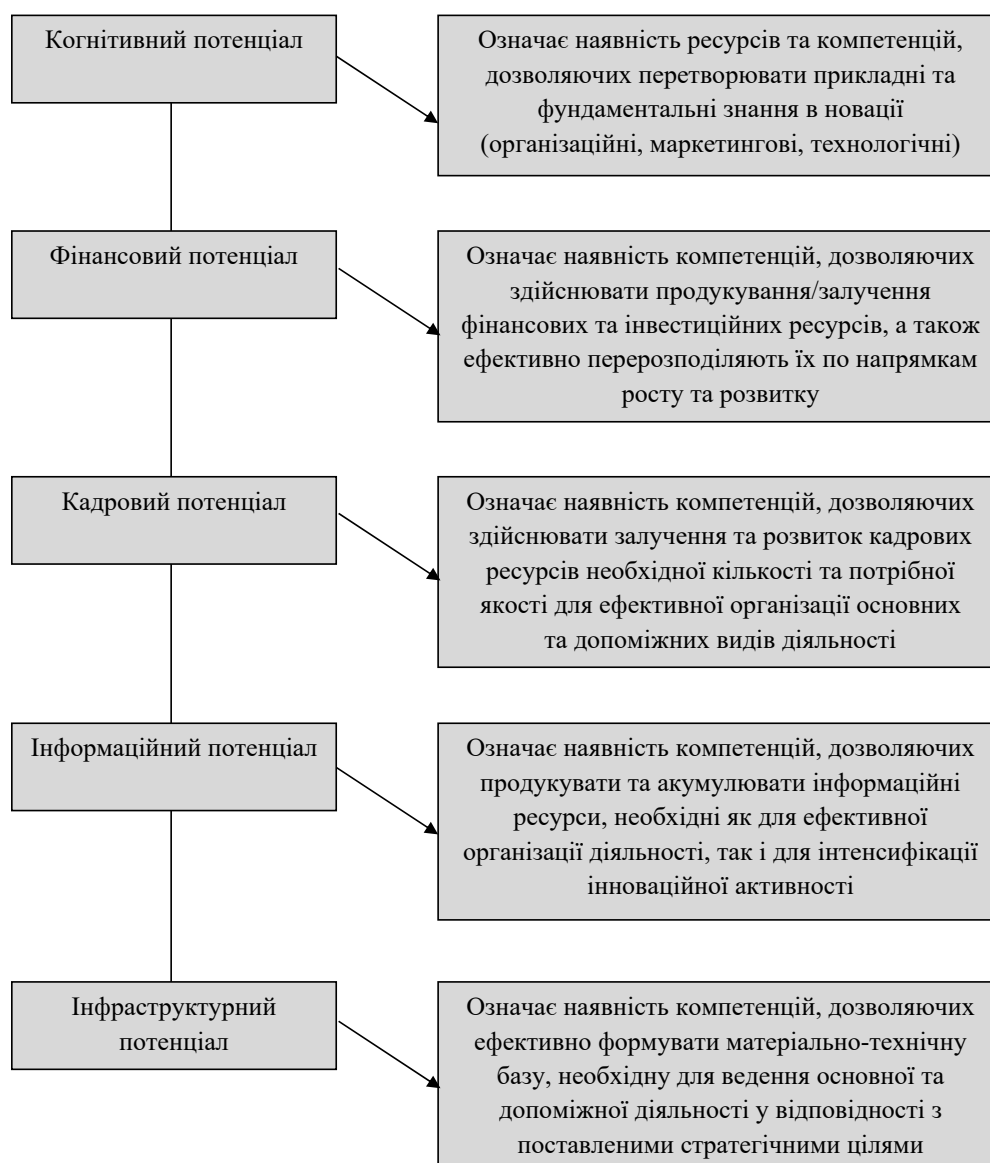
Очевидно, що всі рішення в області накопичення конкурентного потенціалу суб'єктами інноваційного підприємства описані послідовно – від простого до складного. Тобто будь-яке рішення в області накопичення конкурентного потенціалу має спочатку визначити перелік тих локальних потенціалів, стан яких не стимулює зростання конкурентоспроможності.

Якщо суб'єкт інноваційного підприємства має достатній конкурентним потенціалом, але його конкурентоспроможність низька, отже, необхідні рішення в області стратегічної диверсифікації, оскільки здатність даного суб'єкта ефективно використовувати свій конкурентний потенціал в рамках існуючих напрямків розвитку вже вичерпана.

У свою чергу, якщо стратегічна диверсифікація не дає необхідного ефекту (не збільшується конкурентоспроможність суб'єкта інноваційного підприємства, не відбувається максимізації підприємницьких рент), необхідні рішення в області системної перебудови бізнес-моделі даного суб'єкта. Тут необхідно розуміти, що системна перебудова – це найбільш складне і найбільш ресурсомістке рішення, яке може бути успішно реалізовано при ефективному освоєнні конкурентного потенціалу окремо взятого суб'єкта інноваційного підприємства.

Таким чином, управлінські рішення в області накопичення конкурентного потенціалу суб'єктом інноваційного підприємства спрямовані на формування у останнього ключових компетенцій і конкурентних переваг, які згодом дозволять освоювати раніше накопичений конкурентний потенціал.

У свою чергу, рішення в області освоєння конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства можуть бути описані в такий спосіб: організаційно-економічні рішення, які означають, що наявний конкурентний потенціал, заснований в першу чергу на знаннях, і наявні ключові компетенції будуть спрямовані на оптимізацію бізнес-моделі, системи, а також оптимізацію структури управління та інші рішення, пов'язані з постійним організа-



**Рис. 2. Опис локальних потенціалів, що утворюють конкурентний потенціал суб'єктів інноваційного підприємництва**

*Джерело: розроблено автором*

ційним удосконаленням, що передбачає отримання додаткових економічних вигод; виробничі рішення, які означають, що конкурентний потенціал буде реалізований в напрямку оновлення технологій виробництва, створення нових зразків продукції та інших аналогічних рішень, які дозволять не тільки отримати додаткові економічні вигоди, але закріпити ринкові позиції суб'єкта інноваційного підприємництва; маркетингові рішення, які означають, що конкурентний потенціал буде реалізований в напрямку оновлення або створення нових форм і методів просування суб'єкта інноваційного підприємництва або результатів його діяльності. Реалізація маркетингових рішень в частині освоєння конкурентного потенціалу означає збільшення не тільки економічних, а й неекономічних вигод.

У сукупності рішення в області освоєння конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємства можна розглядати як організаційні, технологічні та маркетингові інновації.

Це дозволяє, в свою чергу, говорити про те, що якщо накопичення конкурентного потенціалу суб'єктом інноваційного підприємництва пов'язане з формуванням ключових компетенцій, то освоєння цього потенціалу означає практичне застосування ключових компетенцій для досягнення поставленої мети функціонування та розвитку даного суб'єкта, а отже – для максимізації підприємницьких рент, недоступних конкурентам.

Висновки. Отже, узагальнюючи вищесказане, можна відзначити, що розроблена нами модель формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва являє собою сукупність можливих рішень, спрямованих як на накопичення, так і на використання цього потенціалу в рамках ведення зазначеним суб'єктом видів економічної діяльності. В рамках накопичення формуються унікальні переваги,

Висновки. Отже, узагальнюючи вищесказане, можна відзначити, що розроблена нами модель формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва являє собою сукупність можливих рішень, спрямованих як на накопичення, так і на використання цього потенціалу в рамках ведення зазначеним суб'єктом видів економічної діяльності. В рамках накопичення формуються унікальні переваги,



**Рис. 3. Модель формування конкурентного потенціалу суб'єктів інноваційного підприємництва**

*Джерело: розроблено автором*

а також ключові компетенції, що дозволяють перетворювати в конкурентний потенціал наявні ресурси і резерви, освоєння яких відбувається в рамках організаційно-економічних, виробничих або маркетингових напрямків і націлене на максимізацію підприємницьких рент.

Накопичення і використання конкурентного потенціалу суб'єктами інноваційного підприємництва в загальному випадку служить досягненню мети зрос-

тання конкурентоспроможності. Отже, для досягнення зростання конкурентоспроможності та ефективного управління конкурентоспроможністю суб'єкта інноваційного підприємництва необхідно використовувати різні інструменти, які дозволять накопичити і освоїти конкурентний потенціал. При цьому основну увагу необхідно звернути на сучасні інструменти в управлінні конкурентоспроможністю інноваційного підприємства.

## Список використаних джерел:

1. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп.: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 248 с.
2. Омельчак Г.В. Інституціональне середовище та сутність конкурентного потенціалу корпорацій. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2013. № 3. С. 121–125.
3. Селезньова О.В. Теоретичні основи системного управління конкурентним потенціалом підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 6. С. 209–213.
4. Управление инновациями: В 3 кн. Кн. 1: Основы организации инновационных процессов: Учеб. Пособие / А.А. Харин, И.Л. Коленский; Под ред. Ю.В. Шленова. Москва, 2003.
5. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль: “Економічна думка”, 2003. – 326 с.

## References:

1. Kasyanova N.V., Solokha D.V., Moreva V.V., Belyakova O.V., Bakalay O.B. (2013) *Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta vykorystannya* [Enterprise potential: formation and use]. Kyiv: 2nd type. rework. and add., Center for Educational Literature [in Ukrainian].
2. Omelchak G.V. (2013) *Instytutsional'ne seredovyshe ta sutnist' konkurentnoho potentsialu korporatsiy* [Institutional environment and the essence of the competitive potential of corporations]. *State and Regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, no. 3, pp. 121–125. (in Ukrainian)
3. Seleznyova O.V. (2012) *Teoretychni osnovy systemnoho upravlinnya konkurentnym potentsialom pidpryyemstva* [Theoretical foundations of system management of competitive potential of the enterprise]. *Business Inform*, no. 6, pp. 209–213. (in Ukrainian)
4. Kharin A.A., Kolensky I.L. (2003) *Upravleniye innovatsiyami* [Innovation management]. Fundamentals of the organization of innovative processes (Part 1). Yu.V. Shlenova (Ed.). Moscow. (in Russian)
5. Khariv P.S. (2003) *Innovatsiyna diyal'nist' pidpryyemstva ta ekonomichna otsinka innovatsiynykh protsesiv* [Innovative activity of the enterprise and economic estimation of innovative processes]. Ternopil: Economic Thought. (in Ukrainian)