

Анна КОБЄЛЄВА,
здобувачка третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна
ORCID 0000-0002-2863-3809

Anna.Kobielieva@emmb.khpi.edu.ua

Марія КЛИМЕНТОВА,
здобувачка третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна
ORCID 0009-0008-7581-5315

Mariia.Klymentova@emmb.khpi.edu.ua

Петро ПЕРЕРВА,
д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки бізнесу і
міжнародних економічних відносин
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна
ORCID 0000-0002-6256-9329

Petro.Pererva@khpi.edu.ua

КОМЕРЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕХНОЛОГІЙ: ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ

Анотація. В доповіді обговорюються ключові аспекти оцінки комерційного потенціалу, такі як ринковий аналіз, технічний аналіз, конкурентні переваги, потенціал комерціалізації та фінансова вигода. Відзначається, що успішна оцінка комерційного потенціалу вимагає комплексного підходу та уваги до різних аспектів, що впливають на успішність технології на ринку. Ця тема важлива для бізнес-та інноваційних стратегій, а також для прийняття обґрунтованих рішень щодо розвитку та впровадження нових технологій.

Ключові слова: комерційний потенціал, інноваційні технології, оцінка, ринок

Актуальність. Пропонована тема наукової доповіді "Комерційний потенціал технологій: особливості оцінки" має велику актуальність у сучасному світі, оскільки інноваційні технології відіграють важливу роль у розвитку бізнесу та суспільства в цілому [1-4]. Дослідження комерційного потенціалу дозволяє оцінити можливості та перспективи успішного впровадження нових технологій на ринку. З огляду на стрімкий розвиток технологій, підприємства та інвестори потребують чітких методів оцінки комерційного потенціалу для прийняття обґрунтованих рішень щодо інвестицій та розвитку нових продуктів або послуг [5, 6]. Крім того, зростання конкуренції на ринку та зміна споживчих вимог підкреслює важливість глибокого розуміння ринкових та технічних аспектів при оцінці комерційного потенціалу [7-9]. Таким чином, тема є актуальною та важливою для бізнес-спільноти, дослідників і фахівців у галузі інновацій.

Постановка завдання. Ознайомлення з методами та інструментами оцінки комерційного потенціалу технологій, включаючи ринковий аналіз, технічний аналіз, конкурентні переваги та фінансові аспекти. Вивчення попиту, конкуренції та потенційних сегментів ринку, що допоможе зрозуміти перспективи успіху технології. Аналіз того, що робить технологію унікальною та привабливою для споживачів порівняно з іншими рішеннями на ринку. Розроблення стратегій комерціалізації та впровадження технології на ринок, враховуючи виявлені можливості та виклики. Надання інформації та аналізу, що дозволить приймати обґрунтовані рішення щодо інвестицій в розвиток та впровадження технологій. Мета дослідження полягає в підготовці учасників до аналізу та прийняття стратегічних рішень щодо комерціалізації інноваційних технологій.

Результати дослідження. Комерційний потенціал інноваційної технології - це оцінка можливостей та перспектив її використання для отримання прибутку або досягнення інших комерційних цілей [10, 11]. Це включає в себе такі аспекти, як ринковий попит на дану технологію, її конкурентні переваги порівняно з існуючими рішеннями, потенційні сфери застосування, можливості для масштабування та комерціалізації, а також оцінку фінансової вигоди, яку може принести реалізація цієї технології на ринку [12]. Успішна комерціалізація інноваційної технології зазвичай вимагає глибокого розуміння ринкових та бізнес-аспектів, а

також ефективного планування та стратегічного управління.

Оцінка комерційного потенціалу інноваційної технології є складним процесом, який вимагає аналізу різноманітних аспектів [13]. 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.

Ці аспекти оцінки комерційного потенціалу інноваційної технології допомагають підприємствам та інвесторам приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку та впровадження нових технологічних рішень.

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. Аналіз конкурентного середовища є ключовим для визначення переваг та недоліків інноваційної технології порівняно з існуючими рішеннями на ринку. Це допомагає визначити позиціонування технології та потенційні конкурентні переваги. Розробка ефективних стратегій комерціалізації та впровадження технології вимагає уважного стратегічного планування. Це включає в себе вибір цільових ринкових сегментів, розробку маркетингових стратегій та вибір оптимальних шляхів комерціалізації. Оцінка комерційного потенціалу також вимагає уваги до ризиків інвестицій та можливих фінансових збитків. Це важливо для забезпечення обґрунтованості рішень щодо розвитку та впровадження технології.

Список використаних джерел

1. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки)*. Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С. 72-78.
2. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. (2012) Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.
3. Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Формування системи економічної стійкості та комплаєнс захисту машинобудівного підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2018. № 1 (35). С. 98-106.
4. Перерва П.Г., Шаульська Л.В., Кобелева Т.О. Формування та використання системи моніторингу підприємницьких ризиків як запорука сталого розвитку бізнес-структур. *Економіка і організація управління*. № 1 (49), 2023. С.45-56
5. Pererva P.G., Kobielieva T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities. *Економічний журнал Одеського політехн. університету*. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No1/43.pdf>.
6. Pererva P.G., Kocziszky G., Veres Somosi M. (2019) Compliance program: [tutorial]. Kharkov; Miskolc : NTU "KhPI". 689 p.
7. Перерва П.Г., Борзенко В.І., Кобелева Т.О. Інтелектуальна власність: магістерський курс: підручник. Харків: НТУ «ХПІ», 2019. 1002 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/286988829.pdf>
8. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства. Харків: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.
9. Pererva P., Nagy S., Maslak M. (2018) Organization of marketing activities on the intrapreneurship // MIND Journal. №5. 10 p.
10. Кобелева Т. О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи: монографія. Харків: Планета-Принт, 2020. 354с.
11. Kosenko A.P., Kobielieva T.O., Tkachova N.P. (2017) The definition of industry park electrical products. *Scientific bulletin of Polissia*. № 3 (11). Part 2. С. 43-50.
12. Kosenko A.P., Kobielieva T.O., Tkachova N.P. Forecasting industry park electrical products. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 4 (12). Ч. 2. С. 106-111.
13. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві. Навч.посібник для інж.-техн.вузів. Харків : «Основа», 1993.- 288с.

Anna KOBYELEVA,

Ph.D. Student

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Ukraine

Maria KLYMENTOVA,

Ph.D. Student

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Ukraine

Petro PERERVA,

doctor of economic sciences, professor,

Head of the Department of Business Economics and International Economic Relations

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Ukraine

COMMERCIAL POTENTIAL OF TECHNOLOGY: FEATURES OF ASSESSMENT

Abstract. The report discusses key aspects of evaluating commercial potential, such as market analysis, technical analysis, competitive advantage, commercialization potential, and financial benefit. It is noted that a successful assessment of the commercial potential requires a comprehensive approach and attention to various aspects affecting the success of the technology on the market. This topic is important for business and innovation strategies, as well as for making informed decisions about the development and implementation of new technologies.

Keywords: commercial potential, innovative technologies, assessment, market