

DOI: [https://doi.org/10.32347/2707-501x.2023.52\(3\).87-109](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2023.52(3).87-109)

УДК 316.422.44

М.А. Дружинін

Докторант кафедри організації управління будівництвом

ORCID: 0000-0003-1821-1968

В.В. Коваленко

асп. кафедри менеджменту в будівництві

ORCID: 0009-0003-2327-2877

А.В. Сокуров

асп. кафедри менеджменту в будівництві

ORCID: 0009-0002-0816-3173

Є.Б. Устинов

асп. кафедри менеджменту в будівництві

ORCID: 0009-0007-7334-345X

О.В. Поліщук

асп. кафедри менеджменту в будівництві

ORCID: 0009-0003-8685-9659

*Київський національний університет будівництва і архітектури, м.
Київ*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ УСПІШНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ- СТЕЙКХОЛДЕРІВ БУДІВНИЦТВА

У статті розглянуто питання систематизації економічних показників успішності реалізації інноваційних стратегій будівельними підприємствами. Актуальність теми зумовлена необхідністю адаптації будівельних підприємств до швидкозмінного ринкового середовища, де інновації є ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку. У дослідженні проаналізовано сучасні тенденції в інноваційній діяльності будівельних підприємств та визначено ключові економічні показники інноваційного успіху.

Для більш точного вимірювання ефективності впровадження інновацій пропонується використовувати індекси, що враховують не лише фінансові результати, але й технічні та соціальні аспекти. Це включає рівень автоматизації виробництва, зменшення енергоспоживання, а також підвищення рівня безпеки на об'єктах будівництва. Важливим є моніторинг витрат на впровадження нових технологій, оскільки цей фактор безпосередньо впливає на рентабельність проєктів. Тому для оптимального використання ресурсів будівельні підприємства повинні систематично оцінювати доцільність інвестицій у інновації та їхній економічний ефект.

Увага приділяється необхідності розробки методів оцінки довгострокових ефектів інноваційних змін, що дозволяють врахувати не

тільки короткострокову вигоду, але й забезпечити сталий розвиток підприємства. Дослідження акцентує на важливості визначення соціально-економічних вигод, зокрема, щодо покращення умов праці, підвищення кваліфікації працівників та сприяння розвитку зелених технологій, що відповідають вимогам сталого розвитку. Впровадження таких практик не лише покращує конкурентоспроможність, але й дозволяє забезпечити екологічно чисте та безпечне будівництво.

Також у роботі досліджено питання застосування цифрових технологій для ефективного управління інноваціями в будівництві, таких як BIM, що дозволяють знижувати витрати, покращувати управлінські рішення та забезпечувати кращу координацію між усіма учасниками проекту. У контексті цього, важливу роль відіграє інтеграція інноваційних підходів, таких як автоматизація управлінських процесів, застосування аналізу великих даних (Big Data) для прогнозування та аналізу трендів, а також використання штучного інтелекту для оптимізації будівельних процесів.

Ключові слова: Економічні показники, інноваційна стратегія, успішне застосування, компанії, зацікавлені сторони, будівництво, дослідження та розробки (R&D), продуктивність праці, конкурентоспроможність, вартість, якість продукції, моніторинг, екологічні міркування, управлінські рішення, управління інноваціями.

Вступ. В умовах динамічного розвитку економіки та підвищеної конкуренції на ринку будівництва підприємства-стейкхолдери потребують чітких механізмів оцінки ефективності реалізації своїх проєктів. Систематизація економічних індикаторів успішності є важливим інструментом для визначення фінансової стійкості, прибутковості, ефективності використання ресурсів та конкурентоспроможності підприємств у будівельній галузі. Наявність структурованої системи економічних показників дозволяє не лише контролювати виконання проєкту, а й оперативно реагувати на ризики та змінювати стратегії управління. Таким чином, систематизація економічних індикаторів успішності для підприємств-стейкхолдерів будівництва є важливим кроком до підвищення прозорості, керованості та конкурентоспроможності галузі. Використання комплексного підходу до оцінки дозволить підприємствам більш ефективно реагувати на виклики ринку та адаптуватися до змін у макроекономічному середовищі.

Актуальність. Систематизація економічних індикаторів успішності реалізації будівельних проєктів є надзвичайно актуальною у сучасних умовах, оскільки будівельна галузь відіграє ключову роль у розвитку економіки. Високий рівень конкуренції, зростаючі вимоги до ефективності використання ресурсів та необхідність залучення інвестицій вимагають чітких механізмів оцінки результативності проєктів. Відсутність єдиної системи економічних показників ускладнює процес ухвалення

управлінських рішень та призводить до зростання ризиків для підприємств-стейкхолдерів, зокрема забудовників, інвесторів та підрядників. Розробка комплексного підходу до оцінки успішності будівельних проєктів дозволить підвищити фінансову стійкість підприємств, покращити прогнозованість витрат і доходів, забезпечити раціональний розподіл ресурсів та мінімізувати ризики. Уніфікація економічних індикаторів сприятиме покращенню інвестиційного клімату та підвищенню конкурентоспроможності галузі загалом. Таким чином, дослідження цієї теми є своєчасним і має важливе значення для ефективного розвитку будівельного сектору.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації та швидких технологічних змін інновації стають основним рушієм організаційного розвитку різноманітних сферах, враховуючи й у будівельній галузі. Однак, незважаючи на значні інвестиції в інноваційні процеси, багато організацій стикаються з труднощами в оцінці їх ефективності та успішності. Через це з'являється потреба в систематизації економічних коефіцієнтів, які відображають результати інноваційних стратегій. Метою цього дослідження є визначення та класифікація ключових економічних показників, які є основою для оцінки успішності впровадження інноваційних стратегій стейкхолдерами будівельного сектору. Таким чином можна оцінити ефективність інноваційних практик та підтримати прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Цілі дослідження полягають у наступному:

1. Проаналізувати існуючі методи оцінки економічних показників у контексті інновацій
2. Визначити специфічні показники, які є найбільш релевантними для будівельного сектору
3. Розробити систему моніторингу для відстеження змін цих показників
4. Розробити рекомендації щодо впровадження ефективних інноваційних стратегій в компаніях стейкхолдерів.

Це дослідження має практичне значення для будівельних компаній, оскільки допомагає покращити процеси прийняття рішень, сприяти ефективному використанню ресурсів та підвищити загальну конкурентоспроможність на ринку.

Метою статті є обґрунтування необхідності систематизації економічних індикаторів успішності реалізації будівельних проєктів для підприємств-стейкхолдерів, а також розробка комплексного підходу до їх оцінки. Дослідження спрямоване на визначення ключових фінансових, операційних та ринкових показників, що дозволять підвищити ефективність управління, мінімізувати ризики, оптимізувати розподіл ресурсів і забезпечити сталий розвиток будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу: Поняття інноваційного потенціалу країни, регіону, галузі чи підприємства є важливим елементом сучасної

економічної теорії. Однак відсутність єдиного та загальноприйнятого визначення цього терміну ускладнює аналіз та формулювання ефективних стратегій розвитку. Інноваційний потенціал охоплює широкий спектр характеристик, від технологічної компетенції до людських ресурсів, і є важливим фактором конкурентоспроможності компаній та економіки в цілому. Для кращого розуміння інноваційного потенціалу важливо визначити його складові, а саме поняття «інновації» та «потенціал». Інновації охоплюють не тільки нові технології, а й свіжі ідеї, підходи та методики, що значно збільшують продуктивність і ефективність. Потенціал являє собою сукупність ресурсів і можливостей, які можна використати за відповідних умов [1]. Таким чином, інноваційний потенціал компанії визначається як її готовність і здатність до інновацій. Важливість інноваційного потенціалу не можна ігнорувати. Адже інноваційний потенціал є основою для реалізації інших видів організаційного потенціалу, таких як науковий, творчий, виробничий та технологічний. У більшості випадків інноваційний потенціал ототожнюють з науково-технічним потенціалом, але ці поняття відрізняються за своєю природою та функціями. У той час як науково-технічний потенціал зосереджений на розробці нових технологій, інноваційний потенціал є ширшим і включає в себе управлінські та організаційні аспекти [2].

Ключові питання та труднощі, щомають перед собою компанії, є складність вимірювання інноваційного потенціалу. Зазвичай замість того, щоб аналізувати безпосередньо інноваційний потенціал, використовують показники, пов'язані з наукою і технологіями, людськими ресурсами та виробничими потужностями. Це призводить до того, що інноваційний потенціал не класифікується самостійно, що ускладнює його розвиток і призводить до непередбачуваних наслідків у вигляді нових конкурентоспроможних продуктів і послуг.

Успішна реалізація інноваційних стратегій на підприємствах будівельної галузі потребує систематизації економічних показників, які допоможуть оцінити ефективність впровадження інновацій та їх вплив на загальні результати діяльності. Успішність інноваційної стратегії в Україні визначається набором економічних показників, які дозволяють оцінити ефективність впровадження інновацій у виробничі, сервісні та управлінські процеси. Ці показники допомагають виявити сильні та слабкі сторони стратегії та надають необхідну інформацію для коригування підходу та цілей. У таблиці нижче наведено основні економічні показники, що використовуються для оцінки успішності інноваційних стратегій. Наступна таблиця 1 відображає основні економічні індикатори, які можуть слугувати базою для аналізу успішності інноваційної стратегії та сприяти прийняттю зважених рішень у сфері управління інноваціями.

Між складовими загального потенціалу - людськими ресурсами, виробництвом і технологією, наукою і технікою, фінансами та економікою - існують складні діалектичні взаємозв'язки, які є взаємозалежними і

впливають один на одного. Кожен з цих елементів є основою для розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Інноваційний потенціал є важливою складовою виробничого потенціалу, визначаючи його ефективність та реальну продуктивність, що в свою чергу має значний вплив на кінцевий результат. Інноваційний потенціал виступає своєрідним каталізатором, який активує всі інші складові і забезпечує ефективне використання ресурсів та оптимізацію виробничого процесу.

Таблиця 1

Економічні індикатори успішності інноваційної стратегії

Індикатор	Опис	Методи вимірювання
Кількість патентів	Кількість зареєстрованих патентів	Річний обсяг патентної діяльності
Інвестиції в інновації	Загальні інвестиції в інноваційні проекти	Обсяг інвестицій, отриманих з різних джерел
Показник інноваційності	Відношення нових продуктів/послуг до загального обсягу	Відсоток нових товарів на ринку
Зростання продуктивності	Зміна продуктивності внаслідок інновацій	Вимірювання виробництва на одиницю ресурсу
Економічний ефект	Вплив інновацій на економічний ріст	Зростання ВВП у відповідь на інновації
Конкурентоспроможність	Позиція на ринку порівняно з конкурентами	Частка ринку, порівняння з аналогічними компаніями
Рівень зайнятості	Зміни внаслідок впровадження інновацій	Кількість нових робочих місць

(розроблено авторами на основі [3])

Наприклад, людські ресурси, що складаються з кваліфікованих фахівців, можуть реалізовувати інноваційні ідеї та впроваджувати нові технології, тоді як виробничий та технологічний потенціали забезпечують матеріально-технічні умови для втілення цих ідей у життя. Науково-технічний потенціал відіграє важливу роль у розробці нових продуктів і технологій, тоді як фінансово-економічний потенціал гарантує наявність ресурсів для їх реалізації [3]. Через ці зв'язки інноваційний потенціал формує не лише внутрішню структуру компанії, але й її конкурентоспроможність на ринку. У швидкозмінному та висококонкурентному середовищі ефективне управління цими взаємозв'язками стає необхідним для досягнення стратегічних цілей та забезпечення сталого розвитку. Тому, гармонійно інтегруючи всі складові потенціалу з особливим акцентом на інновації, компанії можуть не тільки вижити, але й процвітати в сучасних умовах.

Огляд наукових джерел виявив різні підходи до розкриття поняття інноваційного потенціалу: через структуру ресурсів, науково-технічний аспект, ринки, взаємодію ресурсів і ринків, а також через потенціал і можливості інноваційних компаній та їх складові [4].

Між визначенням сутності інновацій та інноваційного потенціалу існує

нерозривний діалектичний взаємозв'язок. Тривалий час вважалося, що інновації належать виключно до сфери науки і техніки. Таким чином, основними джерелами інноваційних продуктів були переважно інтелектуальні, науково-технічні та знаннєві ресурси. У цій парадигмі інновація сприймалася як продукт досліджень і розробок, що вимагає значних інвестицій у наукові дослідження, експерименти та технологічні рішення. Проте ця парадигма часто не враховувала попит на інновації на ринку та рівень кваліфікації управлінців компаній у впровадженні інновацій. Недооцінка потреб споживачів призводила до того, що навіть найкращі технології не знаходили попиту на ринку. Згодом концепція інновацій зазнала розширення, а інноваційний потенціал почали оцінювати не лише через призму ресурсів, але й через здатність компанії виготовляти продукцію, що відповідає вимогам ринку. Таким чином, успіх чи невдача інноваційного процесу тепер визначаються не тільки наявністю ресурсів, а й здатністю організації швидко адаптуватися до змінюваних умов ринку. Важливим аспектом цього процесу є інтеграція ринкових елементів в інноваційну стратегію. Вкрай важливо, щоб компанії були здатні не лише створювати нові продукти, але й правильно їх позиціонувати, враховуючи конкурентне середовище, споживчі тенденції та очікування. Це вимагає глибокого аналізу ринку, залучення споживачів до розробки та тестування продукту, а також швидкого реагування на зворотній зв'язок. Тому сучасні підходи до управління інноваціями підкреслюють важливість комплексного підходу, який пов'яже науково-технічний прогрес з ринковим попитом [5]. Це підкреслює, що лише інтеграція наукових розробок, потреб ринку та управлінських компетенцій може гарантувати успіх компанії в умовах жорсткої конкуренції. Таким чином, діалектичний взаємозв'язок між інноваціями та інноваційним потенціалом є основою для створення ефективних бізнес-моделей, здатних не тільки вистояти, але й домінувати на ринку.

Підхід, заснований на ресурсах [19], до визначення поняття «інноваційний потенціал», який був домінуючим протягом тривалого часу, зазнав значних змін. В даний час інноваційний потенціал підприємства розглядається як комплекс матеріальних, фінансових, людських, інфраструктурних, інтелектуальних і інформаційно-комунікаційних ресурсів. Цей комплекс ресурсів забезпечує можливість компаніям розробляти, впроваджувати та поширювати інновації, що сприяють підвищенню їхньої конкурентоспроможності. Сучасні підходи до оцінки інноваційного потенціалу передбачають всебічний аналіз, який не обмежується лише оцінкою наявних ресурсів, але також враховує можливості їхнього раціонального та ефективного використання. Іншими словами, оцінка інноваційного потенціалу повинна включати аналіз внутрішніх процесів та управлінських практик, а також культурних та організаційних елементів, які можуть впливати на інновації. Сучасний інноваційний потенціал не може бути успішно реалізований без активного

залучення інноваційних стратегій, заснованих на співпраці з іншими компаніями, науково-дослідними інститутами та державними установами. Така співпраця забезпечує доступ до нових ідей, технологій та ринків, а також дозволяє оптимізувати витрати на НДДКР [6]. Наприклад, спільні проекти з науково-дослідними установами можуть допомогти компаніям розробити нові технології та продукти, які відповідають сучасним вимогам ринку. Крім того, управління знаннями та інформацією є важливим фактором підвищення інноваційного потенціалу. Швидкість змін та інтенсивність конкуренції в сучасному суспільстві вимагають від компаній швидкого реагування на нові можливості. Це можливо лише за умови належної організації потоку інформації, обміну знаннями та досвідом і, таким чином, підвищення здатності компанії адаптуватися до мінливих умов. Таким чином, ресурсний підхід до інноваційного потенціалу стає все більш багатограним та інтегрованим, включаючи не лише фізичні та фінансові ресурси, але й м'які фактори, такі як організаційна культура, комунікація та співпраця з різними зацікавленими сторонами. Це підкреслює необхідність стратегічного управління інноваціями, що базується на системному підході до оцінки та розвитку інноваційного потенціалу компанії. У цьому контексті компанії, які успішно поєднують свої ресурси з ринковими можливостями та зовнішніми знаннями, отримують конкурентну перевагу в динамічному середовищі сучасного ділового світу [7].

Ми не згодні з думкою деяких дослідників, які вважають, що термін «інноваційний потенціал» охоплює лише невикористані ресурси. Ми вважаємо, що наявні ресурси та можливості, за умови вмілого та творчого управління ними, також можуть бути фактором продуктивної інноваційної діяльності. Це підкреслює важливість управлінських стратегій, спрямованих на розвиток інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал базується на активному використанні наявних ресурсів у поєднанні з новими технологіями та ідеями. Тому інноваційний потенціал слід розглядати як динамічну категорію, яка потребує постійного оновлення, адаптації до мінливих ринкових умов та інтеграції в стратегію розвитку компанії. Такий підхід сприяє забезпеченню стійкості та конкурентоспроможності підприємств у сучасній економіці.

Справедливо підкреслюється пріоритетність показників рівня управлінської компетентності в інноваційному потенціалі підприємств. Водночас у цьому визначенні не акцентується увага на створенні та використанні потенціалу для задоволення потреб ринку. Це важливий аспект, оскільки успіх інноваційної діяльності безпосередньо залежить від здатності підприємств адаптувати свої ресурси та стратегії до вимог споживачів [8].

На сучасному етапі розвитку економіки недостатньо мати висококваліфікованих менеджерів, їхні знання та навички мають бути спрямовані на виявлення та аналіз ринкових тенденцій, потреб споживачів

та конкурентного середовища. Лише за таких умов інноваційний потенціал може стати для компанії реальним інструментом досягнення її стратегічних цілей. Важливо також, щоб керівництво активно залучалося до процесу розробки інноваційних стратегій на основі маркетингових досліджень та зворотного зв'язку з клієнтами. Це передбачає не лише використання наявних ресурсів, але й розробку нових технологій та методів, що відповідають поточним потребам ринку. Тому включення ринкової орієнтації у визначення інноваційного потенціалу є необхідною умовою забезпечення сталого розвитку підприємств, що дозволяє їм не тільки реагувати на зміни, а й активно формувати попит. Це сприяє виробництву конкурентоспроможних товарів і послуг, що, в свою чергу, має позитивний вплив на економіку в цілому. Прихильники ресурсно-ринкового підходу до розвитку інноваційного потенціалу, визнаючи його науково-технологічну основу, оцінюють науково-технологічний потенціал підприємства через його здатність задовольняти попит на інноваційні продукти. Вони акцентують, що ефективність інноваційної діяльності залежить не лише від наявності ресурсів, а й від здатності підприємств швидко адаптувати ці ресурси до постійно змінюваних вимог ринку [9].

Цей підхід підкреслює, що інноваційний потенціал включає не лише технологічну компетентність, але й маркетингові знання для виявлення нових тенденцій у споживчому попиті. Такі ресурси, як знання, досвід, технології та інфраструктура, повинні бути спрямовані на розробку продуктів, які не тільки відповідають сучасним стандартам, але й передбачають очікування споживачів.

Описуючи інноваційні методології, ми стикаємося з викликами, пов'язаними з необхідністю представити складний процес впровадження інновацій. П'ять основних етапів інноваційного процесу мають багато схожих характеристик, і лінійний підхід до його реалізації є практично неможливим. Не можна ігнорувати послідовний перехід між етапами, що передбачає динамічну взаємодію між ними. На основі цього нами розроблено логічну схему комплексного дослідження промислових підприємств, що представлена на рисунку 1. Такий підхід дозволяє розглядати підприємства як складні та взаємозалежні системи, починаючи з виявлення потенційних загроз стабільності й до розробки методологій для вирішення проблем та прийняття стратегічних рішень.

Ефективне дослідження не є прямолінійним процесом, який просто проходить через визначені етапи. Навпаки, дослідження передбачає ітеративний підхід, що часто потребує повернення до попередніх кроків, уточнення та збору додаткових даних для ухвалення правильних рішень і досягнення бажаних результатів.

Крім того, повертаючись до ресурсного під'їду, варто зазначити його тісну взаємодію між науковими дослідженнями та ринковим попитом. Це означає, що компанії повинні активно співпрацювати з академічними установами, дослідницькими центрами та іншими компаніями, щоб

виробляти інноваційні рішення, які можуть бути комерціалізовані та реалізовані на ринку. Таким чином, ресурсно-ринковий підхід дає комплексну картину інноваційного потенціалу компанії, ключовим елементом якого є не лише здатність створювати інновації, але й забезпечувати їх впровадження у відповідь на потреби споживачів.

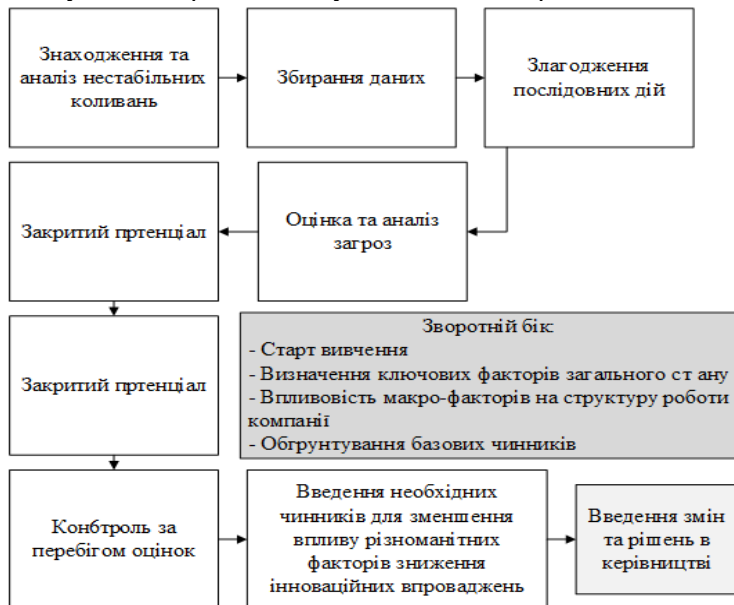


Рис. 1. Комплексний підхід до оцінки підприємства: адаптація до динамічного ринку (розроблено авторами на основі [10])

Позитивним аспектом такого підходу є його ринкова орієнтація. Це так. Негативним - відсутність системних принципів визначення поняття інноваційного потенціалу [10].

Розгляд інноваційного потенціалу через призму здатності компанії до інновацій є правильним, але обмеженим, оскільки не враховує ресурсні аспекти та фактори, що впливають на ринок. Підсумовуючи ці підходи, можна зазначити, що у першому випадку результати інноваційної діяльності обмежуються лише створенням нових технологічних систем, а в другому — ресурсна складова потенціалу зводиться виключно до науково-технічних знань. На наш погляд, інноваційний потенціал має оцінюватися з позиції системного підходу, оскільки він дає найбільш повне уявлення про сутність цієї категорії. Багато вчених також аналізують інноваційний потенціал з позиції ресурсного підходу. Проте деякі дослідники виділяють іншу кількість складових - матеріальних і нематеріальних - і додають до них фінансові та трудові ресурси. Тому важливо не лише ідентифікувати ці

складові, але й визначити їх взаємозв'язок та вплив на загальну ефективність інноваційної діяльності підприємства. Це допоможе створити більш комплексну та раціональну систему оцінки інноваційного потенціалу, що, в свою чергу, сприятиме успішній реалізації інноваційних стратегій.

Можна погодитися з науковцями, які виступають за комплексну оцінку інноваційного потенціалу та вважають, що існування часткових показників узгоджується з існуванням загальних показників. Більше того, на їхню думку, зведення часткових показників до загальних є необхідною умовою. Це дозволяє отримати більш цілісну картину, що відображає реальний стан інноваційного потенціалу компанії.

Холістичний підхід до оцінки має низку переваг. По-перше, він дозволяє врахувати взаємозв'язки між різними елементами інноваційного потенціалу, що є важливим для комплексної оцінки ефективності. По-друге, інтеграція часткових показників в єдину систему полегшує аналіз і порівняння в часі та між різними компаніями і секторами. Це створює основу для формулювання стратегічних рекомендацій та координації напрямків розвитку. З іншого боку, успішна інтеграція часткових показників вимагає врахування особливостей окремих підприємств та ринкових умов, в яких вони працюють. Це означає адаптацію методів оцінки та підходів до формування інноваційного потенціалу з урахуванням індивідуальних особливостей та стратегічних цілей.

Важливо також зазначити, що інтегрована оцінка повинна враховувати не лише кількісні показники, але й якісні, такі як задоволеність клієнтів, інноваційний клімат в організації та здатність адаптуватися до змін. Таким чином, інтегральна оцінка інноваційного потенціалу є необхідним інструментом у ході впровадження дій керівництва та сприяє підвищенню конкурентоспроможності компанії на ринку. Вважаємо, що за відсутності єдиного інтегрованого показника для вимірювання інноваційного потенціалу компанії, оцінка ускладнюється для порівняння з іншими показниками підприємств-аналогів, конкурентів та партнерів. Як наслідок, результати за однією групою показників можуть бути вищими, а результати за іншою групою показників – нижчими [11].

Це призводить до небезпеки викривленого уявлення про реальну ситуацію. Наприклад, якщо компанія має високу фінансову стійкість, але водночас низьку інноваційну активність, це негативно вплине на її довгострокову конкурентоспроможність. Таким чином, без єдиного інтегрованого показника стає складно оцінити, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси і чи відповідає їхній інноваційний потенціал потребам ринку. Крім того, відсутність єдиного інтегрованого показника ускладнює розробку стратегій розвитку. Підприємства можуть не усвідомлювати свої різні боки та різні властивості вдосконалення. Як наслідок, інвестиційна діяльність у сферах, що потребують модернізації та інноваційних змін, може бути недостатньою, що може мати негативний

вплив на зростання компанії та її адаптацію до мінливих ринкових умов. Тому існує особлива потреба у створенні єдиного інтегрованого показника для вимірювання інноваційного потенціалу компанії. Це дозволить проводити більш точні оцінки та порівняння з конкурентами, що сприятиме формуванню ефективних стратегій розвитку та наданню інноваційних рішень. На нашу думку, простіше та наочніше оцінити інноваційний потенціал кожного підприємства окремо та порівняти їх. Тому ми розділили показники оцінки інноваційного потенціалу на дві групи. Перша група включає показники, що характеризують кількісні аспекти досліджуваного об'єкта, тоді як друга група охоплює якісні показники. Однак існуюча методика не повністю враховує сутність поділу показників інноваційного потенціалу на кількісні та якісні. Наприклад, вартість основних засобів зарахована до кількісних показників, тоді як рівень зносу — до якісних. З іншого боку, фінансовий стан підприємства оцінюється через якісні показники, в той час як такі фінансові аспекти, як витрати на інновації та рентабельність виробництва, належать до кількісних показників. На думку вчених, чим більше показників використовується для оцінки інноваційного потенціалу, тим більш детальною і точною може бути ця оцінка.

Також, важливість показників не вимірюється їх кількістю. Індикатори також повинні бути об'єктивно згруповані за підсистемами інноваційного потенціалу для полегшення їх оцінки на підприємствах. Вважаємо за доцільне обґрунтувати обрані конструкти та їх індикатори при розробці нових або вдосконаленні існуючих методик оцінки інноваційного потенціалу, це наведено на рисунку 2.

Варто звернути увагу на наступні міркування: для ефективної інноваційної діяльності необхідно мати хоча б мінімальну інноваційну структуру; реструктуризація організаційної структури підприємства повинна враховувати інфраструктурну підтримку ключових етапів інноваційного процесу; важливо враховувати досвід науковців, закладів вищої освіти, бізнес-партнерів та регіональних органів влади; активне співробітництво з науковою та бізнес-спільнотою, а також з органами влади, є необхідним для успішної реалізації інноваційних ініціатив. Оцінюючи рівень інноваційного потенціалу підприємства, важливо застосовувати певні принципи та на їх основі розробляти відповідні показники для оцінки:

1. Комплексність сучасного потенціалу та взаємозалежність його складових.
2. Визнання того, що інновації є результатом діяльності підприємства в цілому, а не окремих підрозділів чи осіб
3. Динамічність у створенні, накопиченні та перетворенні інноваційних продуктів.
4. Використання як наявних, так і потенційно доступних ресурсів.



Рис. 2. Складові інноваційного потенціалу (розроблено автором на основі [11])

Згідно з наведеними принципами, інноваційний потенціал визначається як комплексна характеристика підприємства, яка відображає динамічну систему створення, накопичення та трансформації наукових ідей, ресурсів і науково-технічних досягнень у інноваційні продукти та процеси, що підприємство може застосовувати в теперішньому часі або в перспективі. Цей потенціал є складовою частиною більш широкої інтегрованої системи, що взаємодіє з іншими компонентами потенціалу підприємства, такими як кадровий, технологічний, фінансовий, інформаційний та зовнішні комунікації.

На нашу думку, для оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства слід обирати найбільш важливі та доступні показники. Тому ми пропонуємо оцінку інноваційного потенціалу підприємств, що включає кілька ключових складових. Ця оцінка поділяється на окремі елементи, відповідні показники розраховуються більш детально, а результати узагальнюються в інтегральному показнику, що відображає загальний рівень інноваційного потенціалу.

Основні умови підвищення ефективності виробництва полягають у комплексному підході до управління інноваціями. Однією з ключових умов для підвищення продуктивності є стимулювання інноваційної діяльності. Інновації, орієнтовані на досягнення конкурентних переваг, можливі лише за умови безперервного оновлення виробничих процесів і технологій, а також забезпечення випуску продукції високого стандарту. Це вимагає від підприємств не лише впровадження нових технологій, а й адаптації до ринкових змін та потреб споживачів. Оцінка інноваційного потенціалу є необхідним етапом у процесі розробки проекту. Цей процес дає змогу

виявити переваги та недоліки підприємства, а також виявити перспективи для його подальшого прогресу. Інноваційний процес має різні цілі: операційні та стратегічні. Операційні інновації сприяють досягненню поточних короткострокових цілей організації, таких як підвищення прибутковості за рахунок зниження витрат, поліпшення якості продукції або розширення ринків збуту. Це здебільшого локальні інновації, які впроваджуються в рамках виробничого проектування та технічної підтримки. Часто потреба в таких інноваціях виникає як відповідь на конкретні вимоги зовнішнього середовища, такі як зміни в законодавстві, нові екологічні стандарти або зміни у споживчих уподобаннях. Для підприємств важливо не лише реагувати на ці зміни, але й проактивно шукати нові можливості для впровадження інновацій [12]. Стратегічні інновації, у свою чергу, мають більш довгостроковий характер і спрямовані на радикальні зміни в бізнес-моделі підприємства. Вони можуть включати розробку нових продуктів або послуг, вхід на нові ринки, або ж використання нових технологій, що дозволяють підприємству залишатися конкурентоспроможним у постійно змінному середовищі. Успішна реалізація таких інновацій вимагає злагодженої роботи всіх підрозділів підприємства, а також постійного моніторингу і оцінки результатів впровадження. Таким чином, систематична оцінка інноваційного потенціалу підприємства, з урахуванням як операційних, так і стратегічних інновацій, є критично важливою для забезпечення його стійкого розвитку та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Іншим важливим завданням є забезпечення підтримки реалізації проекту за допомогою систем стратегічного маркетингу. Крім того, оскільки реалізація проекту може зайняти тривалий час, управління проектом має бути гнучким і досягатися шляхом постійного моніторингу ринку інновацій та впровадження організаційних і технологічних інновацій, які роблять проект більш завершеним. Управління інноваційними проектами здійснюється в певному порядку. Даний порядок наведений на рисунку 3, нижче:

Існує кілька підходів до управління інноваційним потенціалом, серед яких найбільш поширеними є системний та процесний підходи. Системний підхід орієнтований на аналіз конкретного об'єкта управління, який розглядається як сукупність всіх складових інноваційного потенціалу, об'єднаних у єдину систему.

Відповідно з цим підходом, інноваційний потенціал виступає як відкрита система, що складається з множини взаємопов'язаних елементів, на які впливає зовнішнє середовище. Водночас цей підхід не визначає конкретні фактори, що безпосередньо впливають на ефективність управління та успішність інноваційних ініціатив в цілому. При організації управління інноваційними потенціалами з використанням процесного підходу головною метою є управління результатами їх функціонування, а не виконавцями чи технологіями як такими [13].

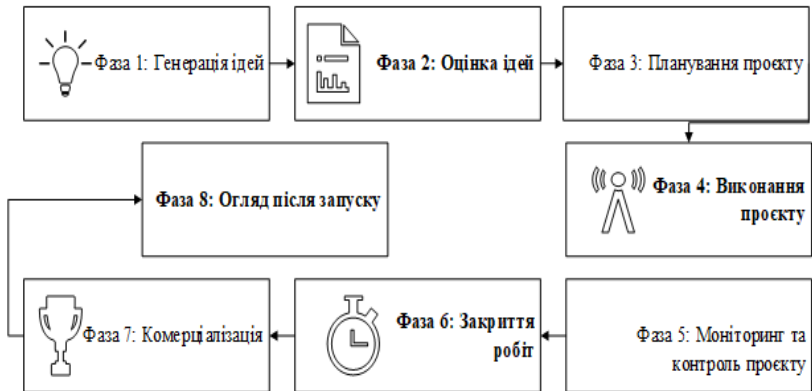


Рис 3. Послідовність управління інноваційним проектом (розроблено авторами на основі [13])

Основним об'єктом управління є інноваційний процес, тобто сукупність дій, спрямованих на досягнення кінцевого, вимірюваного і відчутного результату, а до недоліків практичного застосування процесного підходу в компаніях можна віднести підвищені вимоги до рівня компетентності фахівців-практиків. Аналіз підходів до управління інноваційним потенціалом дозволив нам визначити найбільш прийнятний підхід до управління інноваційним потенціалом підприємств. Це процесний підхід до управління інноваційним потенціалом, який орієнтований на зменшення навантаження на менеджерів, оскільки відповідальність розподіляється безпосередньо між виконавцями інноваційного процесу.

Визначити інноваційний потенціал підприємства можна і до застосування комплексних методів визначення інноваційного потенціалу. Для цього проводиться експертна оцінка стану інноваційного потенціалу підприємства.

У наступній таблиці 2 наведено основні етапи експертної оцінки стану елементів інноваційного потенціалу підприємства.

Кожен етап має свої цілі, завдання та відповідальних осіб і забезпечує системний підхід до аналізу інноваційного потенціалу. Це дає змогу провести структуровану оцінку ресурсів і можливостей компанії, а також виявити слабкі місця, які потребують покращення. Отримані дані та результати аналізу слугують фундаментом для формулювання рекомендацій, які мають на меті підвищення конкурентоспроможності та інноваційної результативності підприємств. В результаті компанії можуть не лише адаптуватися до ринкового середовища, але й проактивно формувати стратегії і таким чином забезпечувати довгострокове зростання та успіх у динамічному бізнес-середовищі [14].

Управління інноваційною діяльністю, її ресурсами та інноваційним

процесом є дуже складним питанням, яке потребує кількісних (статистичних абсолютних значень) та якісних (вербальних) експертних оцінок, що ґрунтуються на досвіді. У своїй діяльності експертна група інтенсивно використовує бальну оцінку.

Таблиця 2

Етапи експертної оцінки стану елементів інноваційного потенціалу підприємства

<i>Етапи експертної оцінки</i>	<i>Опис етапу</i>	<i>Відповідальні особи</i>
<i>1. Визначення мети оцінки</i>	Формулювання цілей та завдань оцінки інноваційного потенціалу.	Керівник проєкту
<i>2. Формування експертної групи</i>	Вибір фахівців з різних областей (технології, маркетинг, фінанси).	HR-менеджер
<i>3. Збір даних</i>	Збір інформації про існуючі ресурси, проєкти, технології та процеси.	Аналітики
<i>4. Аналіз поточного стану</i>	Оцінка наявних елементів інноваційного потенціалу (людські, технологічні, організаційні).	Експерти
<i>5. Проведення оцінки</i>	Використання методів (анкетування, інтерв'ю, SWOT-аналіз) для оцінки.	Експертна група
<i>6. Формулювання висновків</i>	Узагальнення результатів оцінки та визначення сильних та слабких сторін.	Експерти
<i>7. Створення подальших рекомендованих пропозицій</i>	Формулювання рекомендацій стосовно покращення інноваційного потенціалу.	Керівник проєкту

(розроблено автором на основі [14])

Точність групових експертних оцінок сильно залежить від кількості експертів у групі. Враховуючи необхідність об'єктивного формулювання та оцінки інноваційного потенціалу, авторами було розроблено та продемонстровано відповідну методику з використанням експертного оцінювання. Шляхом діагностики методик оцінки інноваційного потенціалу підприємств, запропонованих різними авторами, вдалося розвинути окремі їх рецептурно-методичні підходи з урахуванням специфіки інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості. Незважаючи на кризові явища, що охоплюють світовий фінансовий сектор та економіки багатьох провідних країн, акцент на інноваційний розвиток залишається ключовим елементом стратегії сталого розвитку. В Україні рівень інноваційної активності є низьким, попри намагання реалізувати модель економічного зростання через інновації. Навіть у період економічного відновлення цей показник залишився майже незмінним. Крім того, через ряд об'єктивних факторів, здебільшого не пов'язаних із виробничою діяльністю, підприємства значно знизили увагу до інтелектуальної складової інноваційного процесу, зокрема до досліджень та розробок, впровадження нових технологій та патентування. Це може призвести до зниження якості та обсягу інновацій у майбутньому, а також до подальшого сповільнення інноваційної активності.

Інноваційний процес в Україні демонструє суперечливі тенденції. З одного боку, в країні накопичено значний потенціал у фундаментальних та прикладних науках. З іншого боку, рівень практичного застосування результатів досліджень як інновацій залишається низьким.

На сьогоднішній день темпи інноваційної діяльності значною мірою визначають ступінь економічного прогресу учасників ринку. Вдосконалення технологій, створення конкурентоспроможних продуктів та розширення ринкових сегментів є ключовими чинниками для забезпечення сталого економічного зростання сучасних виробничих підприємств. Інновації характеризуються інтенсивністю поширення, стохастичним характером прояву та потенціалом високої прибутковості, що дозволяє їм генерувати додаткові прибутки порівняно з традиційними ринками товарів та послуг. Під час фундаментальної трансформації більшість підприємств зіткнулися з новими проблемами, пов'язаними з конкуренцією та управлінням у складному ринковому середовищі. Отже, можна зробити висновок, що впровадження інновацій та інноваційних процесів є необхідною умовою для забезпечення тактичної та стратегічної стійкості як окремих підприємств, так і національної економіки в цілому, на обох рівнях — мікро- та макроекономічному [15].

Швидке посилення значення інновацій на етапі переходу української економіки до сталого розвитку вимагає активізації інноваційної діяльності підприємств, що є ключовим напрямом зміцнення їх конкурентоспроможності через підвищення ефективності виробництва та покращення якості товарів і послуг. Це передбачає необхідність поліпшення управління інноваційним розвитком на підприємствах усіх секторів і галузей, включаючи легку промисловість, роль якої в вирішенні соціально-економічних проблем на державному та регіональному рівнях стає дедалі більш значущою. Чинники світової фінансової кризи не лише створюють загрози для бізнесу, але й можуть мати цілющий вплив на економіку за умови активізації інноваційної діяльності через вибір агресивних стратегій та інтеграцію з бізнес-партнерами. Посилення конкуренції є основним рушієм інновацій, а продуктові та процесні інновації призводять до змін в організації та управлінні бізнесом, а також до розвитку інноваційного потенціалу. Зміни на ринку, що включають нові вимоги поряд з традиційними стандартами ефективності, якості та гнучкості, вимагають від товарів не лише відповідати загальним характеристикам, а й вирізнятися серед конкурентів, підкреслюючи їх унікальність та врахування індивідуальних переваг споживачів. Важливим фактором, що впливає на конкурентоспроможність компанії на ринку товарів і послуг, є здатність розробляти та впроваджувати інновації. Інноваційна мета стає ключовим елементом корпоративної стратегії компанії як засіб досягнення кінцевих цілей - довгострокової високої прибутковості, збереження та розширення конкурентних можливостей на ринку, вирішення критично важливих проблем. Для підтримки розвитку

підприємствам необхідно постійно диверсифікувати як свою діяльність, так і продукцію на інноваційній основі та скорочувати сфери, які не сумісні з корпоративною, конкурентною та функціональною стратегією економічного зростання. Це є ключовим завданням управління стратегічним набором продуктів і послуг. Керівництву компанії важливо передбачати зміни на стадіях циклу попиту на продукцію та модифікувати стратегію компанії відповідно до змін у ринковій конкурентній ситуації. Слід пам'ятати, що не всі інновації позитивно впливають на прибутковість компанії, деякі можуть навіть призвести до збитків або втрат [16]. Інновації завжди супроводжуються певним ризиком, тому їх впровадження вимагає обережного підходу, з урахуванням потенційних втрат ресурсів. Інноваційна діяльність є важливою складовою конкурентної стратегії підприємства та засобом збереження і розширення його частки на ринку. В умовах економічних викликів компанії повинні зосередитися на активному розвитку інноваційної діяльності, зокрема через впровадження нових розробок у галузі продуктових та технологічних інновацій. Інноваційні підприємства дедалі частіше бачать в просуванні нововведень ефективний шлях підвищення конкурентоспроможності продукції, забезпечення високих темпів розвитку та досягнення стабільної прибутковості. Для досягнення довгострокових цілей інноваційна діяльність повинна бути також тактичною, або розробляти чи купувати інноваційні продукти (що відображає рівень їх відкритості до інновацій як споживачів), або розробляти, просувати і продавати інноваційні продукти на ринку (інновації відображають характеристики постачальника), застосовуючи послідовні, цілеспрямовані і динамічні дії. Процес інтеграції інновацій у виробничу систему (включаючи фактори виробництва, предмети праці, інноваційні технології, як виробничі, так і управлінські) та вихід із цієї системи з готовою інноваційною продукцією відображає рівень активності підприємства в умовах ринкового середовища. Проте інноваційна активність повинна проявлятися не лише на етапах входу та виходу, а й у процесі між ними. Це може бути виражено у здатності управлінської команди ефективно мобілізувати інноваційний потенціал, як у кількості, так і в якості, необхідних для виробництва продукції, що має конкурентні переваги, з метою покращення загальної ефективності діяльності підприємства.

Інноваційна активність підприємства може бути оцінена за такими основними характеристиками:

- Ступінь корисності та ефективності завершеної інновації;
- Ступінь залученості організації в інноваційний розвиток;
- виявлення основних причин, що перешкоджають інноваційній діяльності.

До інноваційно активних підприємств належать ті, які протягом останніх років здійснювали впровадження інновацій, таких як нові або суттєво поліпшені продукти, що виведені на ринок, а також нові або значно

удосконалені послуги та технології їхнього виробництва. Важливим аспектом функціонування бізнес-організацій є тісний зв'язок між поставленими цілями та результатами їх діяльності. Це пояснюється тим, що інноваційна діяльність може призводити як до позитивних, так і до негативних наслідків.

Різні результати, отримані різними менеджерами, навіть при однакових планах, стратегіях і цілях і навіть при однаковому інноваційному потенціалі, пояснюються відмінностями в інноваційній діяльності різних компаній. Це пояснює той факт, що інноваційна діяльність менеджерів досягає діаметрально протилежних інноваційних результатів при однакових вихідних даних.

Ефективність інноваційної діяльності найкраще характеризує інтенсивність впровадження нових продуктів та технологій. Це можна виміряти за часткою інноваційної продукції у загальному обсязі виробництва та часткою інноваційної доданої вартості в загальному обсязі створеної вартості. Чим вищі ці показники, тим ефективніше підприємство впроваджує інновації та отримує від них економічні переваги. Об'єктивна оцінка інноваційної активності має велике значення для промислових організацій, і від точності такої оцінки напряду залежить їх розвиток.

Слід зазначити, що наведене вище авторське визначення інноваційної активності ускладнюється відсутністю системного підходу до її оцінки, що ускладнює розпізнавання тих чи інших показників та їх важливості у визначенні рівня інноваційної активності. Ефективна оцінка інноваційної активності підприємства неможлива без чіткого розуміння принципів, що лежать в основі формування системи показників. Ці принципи наведені на рисунку 4.

Інновації охоплюють широкий спектр діяльності, від розробки нових продуктів до вдосконалення виробничих процесів. Для успішного впровадження інновацій необхідно застосовувати комплекс заходів, що включають наукові дослідження, розробки, маркетинг та інші функції підприємства.

По-перше, важливо провести детальний аналіз ринку для виявлення потреб споживачів та галузевих тенденцій. Це допоможе виявити можливості для впровадження нових продуктів або вдосконалення існуючих. Наприклад, відгуки клієнтів, дослідження конкурентного середовища та технологічних інновацій допоможуть зосередитися на найбільш перспективних рішеннях [17].

По-друге, слід зосередитися на дослідженнях і розробках (R&D), які є основою для створення інноваційних продуктів. Сюди входять як фундаментальні, так і прикладні дослідження, що сприяють розробці нових технологій, матеріалів і процесів. Важливо, щоб ця фаза була забезпечена належним фінансуванням, людськими ресурсами та управлінською підтримкою.

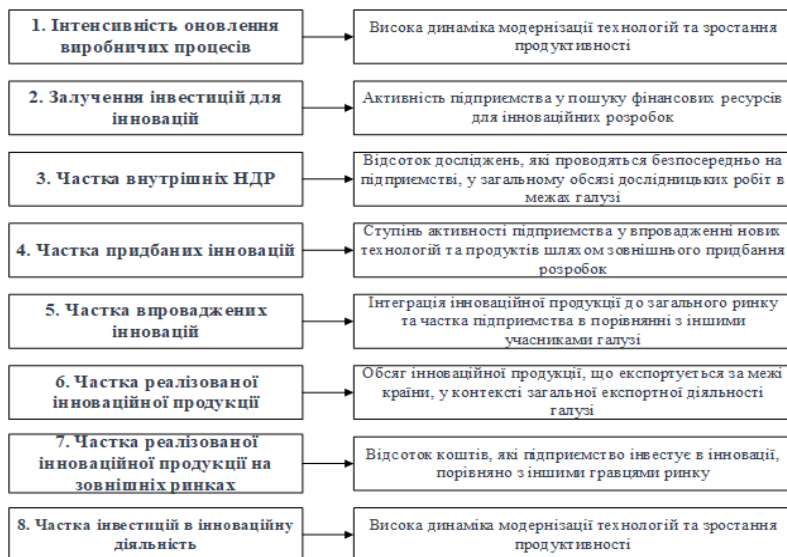


Рис. 4. Структурні складові та показники оцінки рівня інноваційної активності підприємства (розроблено автором на основі [17])

Третій етап - тестування та впровадження нового продукту у виробництво. Це передбачає проведення пілотних проєктів та оцінку ефективності інновації в реальних умовах. Паралельно має бути розроблена маркетингова стратегія для просування інноваційного продукту на ринку. Не менш важливим є моніторинг результатів інновації. Це включає аналіз фінансових показників, оцінку впливу на продуктивність праці, зниження витрат і підвищення задоволеності клієнтів. Регулярний аналіз результатів дозволяє своєчасно коригувати стратегії і підходи та адаптуватися до мінливих ринкових умов. Загалом, створення та реалізація інноваційної продукції є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності та ефективності промислового виробництва [18]. Це не тільки сприяє підвищенню прибутковості підприємств, але й дозволяє їм утримувати стабільну ринкову позицію, адаптуючись до вимог сучасної економіки.

Таке визначення інноваційної діяльності охоплює не тільки здатність керівництва посилювати внутрішні бізнес-процеси, але й здатність зовнішні фактори (постачальників, науково-дослідні установи, споживачів, конкурентів), які впливають на інноваційну діяльність. З точки зору того, що інноваційна активність - це ефективність інноваційної діяльності підприємства, доцільно використовувати показники, які вимірюють рівень інноваційної активності підприємства та забезпечують об'єктивне визначення його позиції в галузі.

Індикатор інноваційної активності підприємств є відносним параметром, який відображає рівень участі компаній у проведенні інноваційної діяльності протягом визначеного періоду. Рівень інноваційної активності підприємств в офіційній статистиці визначається кількістю підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, по відношенню до загального числа компаній в державі, секторі чи її регіоні за певний час. Іншими словами, статистичні показники включають не тільки кількість підприємств, але й аналіз типу інноваційної діяльності, наприклад, розробку нових продуктів, нових технологій або нових процесів. Таке співвідношення дає розуміння того, наскільки активно підприємства впроваджують інновації. Однак ефективне управління інноваційною діяльністю промислових організацій вимагає комплексного підходу до оцінки її результативності. Це означає не лише аналіз кількісних показників, але й врахування якісних аспектів, таких як успішність впровадження інновацій та їх вплив на конкурентоспроможність і фінанси компанії. Крім того, важлива своєчасна і цілеспрямована робота з виявлення можливостей для розвитку інновацій. Це включає систематичний моніторинг ринку, аналіз потреб клієнтів та оцінку внутрішніх процесів. Залучення експертів, проведення досліджень та співпраця з науковими установами можуть значно покращити інноваційну діяльність. Таким чином, для досягнення високого рівня інноваційної активності компаніям необхідно не лише реалізовувати інноваційні проекти, але й створювати середовище, сприятливе для інновацій, включаючи навчання співробітників, розвиток корпоративної культури, що підтримує інновації та ефективне використання ресурсів.

Висновок. Для стейкхолдерів будівельного сектору систематизація економічних показників успішності впровадження інноваційних стратегій є ключовим елементом ефективної адаптації компаній до швидкозмінного ринкового середовища. В умовах глобалізації та технологічного прогресу потреба в інноваціях стала необхідною для підтримки конкурентоспроможності, особливо в будівельному секторі. Дослідження показує, що чітка система економічних показників дозволяє не тільки оцінити ефективність впроваджених інновацій, але й виявити сфери з потенціалом для подальшого розвитку. Такі ключові показники, як рентабельність інвестицій, швидкість впровадження нових продуктів, задоволеність клієнтів та внутрішня ефективність є основою для розробки обґрунтованих бізнес-стратегій. Крім того, систематизація показників сприяє створенню прозорого механізму моніторингу реалізації інноваційних стратегій. Це дозволяє керівництву компанії швидко реагувати на зміни, виявляти проблеми на ранній стадії та вживати коригувальних заходів. Для підвищення ефективності важливо залучати експертів з різних галузей та комплексно аналізувати результати. Важливим аспектом є інтеграція інноваційної стратегії в загальну бізнес-стратегію компанії. Це дозволить створити синергію між різними сферами

діяльності, що підвищить загальний рівень ефективності бізнесу. Важливо також враховувати специфіку українського будівельного ринку, що включає в себе врахування регуляторних, економічних умов та культурних особливостей. Враховуючи важливість інновацій для майбутнього будівельної галузі, систематизація економічних показників є не лише теоретичною, але й практичною вимогою для підприємств. Це забезпечить стабільний розвиток підприємств, підвищення продуктивності та інтеграцію в міжнародний ринок, що покращить економічну ситуацію в країні в цілому. Таким чином, для стейкхолдерів будівельної галузі систематизація економічних індикаторів успішності інноваційних стратегій є фундаментальним елементом для їх успішного функціонування та розвитку в умовах постійно мінливої сучасної економіки.

References:

1. Azarova, A. O., Bershov, D. M. (2004) Assessment of the effectiveness of investment projects [Text]. *Finance of Ukraine*. No. 9. P. 52–58.
2. Bazhal Yu. M., Aleksandrova V. P., Danko M. S. et al.;(1999) Deputy editors Yu. M. Bazhal. Innovative factors of economic growth. – Kyiv, Institute of Economic Forecasting of the NAS of Ukraine.
3. Bilichenko V. V., Romanyuk, S. O. (2017) Planning and management of the innovative strategy of an enterprise. *Scientific and production collection of Zaporizhia National Technical University*. No. 1(8). P. 90–94.
4. Brazhko, O. V. (2005) Management of innovative activities of light industry enterprises: dissertation. for the degree of candidate of economic sciences: 08.06.01. Zaporizhzhia: Humanitarian University “ZID and MU”.
5. Verba, V. A., Novikova, I. V. (2003) Methodological recommendations for assessing the innovative potential of an enterprise. *Problems of science*. No. 3. P. 22-31;
6. Verbytska Yu. M. (2014) Investment and innovative activity as a factor of socio-economic development of the region. *Actual problems of economy*. 2014 No. 8. P. 151–156.
7. Denysenko M. P., Ladyka, S. V. (2007) Innovative activity of light industry enterprises. Abstracts of the Eighth Scientific Forum “Prospective Tasks of Engineering Science”. Winnipeg-Toronto: Canada, P.97-101.
8. Denysenko M.P., Ryzhenko Ya.V. (2007) Strategic mission of innovative activity and ways of its activation in Ukraine. *Problems of science*. 6. P. 10-16.
9. Gordienko S.G. Innovative activity: problems, essence, substantive components and directions of improvement. *Journal of the Academy of Advocacy of Ukraine*. – 2014. – T. 7. – No. 2. – P. 15–32.
10. Zakharin S.V. Activation of innovative activity of industrial enterprises / S.V. Zakharin // *Finances of Ukraine*. – 2003. – No. 1. – P. 13-20.
11. Innovative development of the enterprise: teaching manual. ed.. V.G. Fedorenko, G.V. Lagutin, T.E. Voronkova, G.M. Ryzhakova K.: “DKS Center”.
12. Kolinko N. O. Management of innovative activity as the basis of

qualitative changes. Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". 2011. No. 12. P. 43.

13. Mosiy O., Kuzhda T. Sustainable development of the economy and priority areas of innovative activity [Electronic resource]. Socio-economic problems and the state. Issue 1(4). 2011. Access mode: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mobnid.pdf>.

14. Moskalenko V. P. Comprehensive assessment of the financial condition of an enterprise as a basis for diagnosing its bankruptcy / V. P. Moskalenko, O. L. Plastun // Actual problems of economy. – 2006. – No. 6. – P. 180–191.

15. Scientific and innovative activity in Ukraine in 2017: stat. collection. – Kyiv: IVC Derzhkomstatu Ukrainy, 2011. – 282 p.

16. Nironovich N. I. Improving the management of innovative processes at industrial enterprises: author's abstract. dissertation for the degree of candidate of economic sciences: speciality 08.06.01 "Economics, organization and management of enterprises" / N. I. Nironovich. – Lviv, 2002.

17. Chupryna Yu.A. Methodology of integrating the potential of stakeholders into the construction cluster. "Formation of market relations in Ukraine"// 2019. – No. 2 (213). – pp. 81-87

18. Roman, Akselrod; Andrii, Shpakov; Galyna, Ryzhakova; Honcharenko, Tetyana; Iurii, Chupryna; Hanna, Shpakova (2022) Integration of Data Flows of the Construction Project Life Cycle to Create a Digital Enterprise Based on Building Information Modeling International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering Volume 12, Issue 01 pp.40-50.

19. Zeltser R.Ya. Innovative models and methods of organization, management and economic assessment of technological processes of construction production: monograph. Kyiv: "MP Lesya", – 2018. – 208 p.

M.A. Druzhinin, V.V. Kovalenko, A.V. Sokurov, E.B. Ustinov, O.V. Polishchuk

Systematization of economic indicators of implementation success for construction stakeholders

The article also highlights the importance of economic indicators for the effective implementation of innovation strategies in the construction sector. To more accurately measure the effectiveness of innovation implementation, it is proposed to use indices that take into account not only financial results, but also technical and social aspects. This includes the level of automation of production, reducing energy consumption, as well as increasing the level of safety at construction sites. In addition, monitoring the costs of implementing new technologies is important, since this factor directly affects the profitability of projects. Therefore, for optimal use of resources, construction companies should systematically assess the feasibility of investments in innovations and their economic effect. Also, attention is paid to the need to develop methods for assessing the long-term effects of innovative changes, which allow taking into account not only short-term benefits, but also to ensure the sustainable

development of the enterprise. The study emphasizes the importance of determining socio-economic benefits, in particular, in terms of improving working conditions, improving employee skills, and promoting the development of green technologies that meet the requirements of sustainable development. The implementation of such practices not only improves competitiveness, but also allows for environmentally friendly and safe construction.

The paper also explores the issue of using digital technologies for effective management of innovations in construction, such as BIM (Building Information Modeling), which allow for cost reduction, improved management decisions, and better coordination between all project participants. The development and implementation of such strategies is an integral part of the transformation of construction sector enterprises in the face of new technological challenges. In this context, the integration of innovative approaches, such as automation of management processes, the use of Big Data analysis for forecasting and trend analysis, and the use of artificial intelligence to optimize construction processes, plays an important role. Digitalization not only increases efficiency, but also allows for transparency and objectivity in decision-making. Since innovative strategies require large initial investments, constant analysis of profitability and return on investment is important. Developing integrated approaches to project and investment management requires enterprises to be able to adapt to constant market and technological changes, which in turn ensures the preservation of competitiveness and contributes to sustainable development..

Keywords: *Economic indicators, innovation strategy, successful application, company, stakeholders, construction, research and development (R&D), labor productivity, competitiveness, cost, product quality, monitoring, environmental considerations, management decisions, innovation management.*

Посилання на статтю

APA: Druzhinin M.A., Kovalenko V.V., Sokurov A.V., Ustinov E.B., Polishchuk O.V. (2023). Systematyzatsiia ekonomichnykh indykatoriv uspishnosti realizatsii dlia pidpriemstv-steikkholderiv budivnytstva [Systematization of economic indicators of implementation success for construction stakeholders]. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, 52(3), Pp.87-109.

ДСТУ: Дружинін М.А., Коваленко В.В., Сокуров А.В., Устинов Є.Б., Поліщук О.В. Систематизація економічних індикаторів успішності реалізації для підприємств-стейкхолдерів будівництва. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2023. № 52 (3). С. 87-109.