

на обліковій інформації, а діагностика використовує, зокрема дані спеціальних досліджень), результатом (метою економічного аналізу є виявлення ознак ситуації, метою діагностики – формування конкретних рекомендацій) тощо.

На підставі аналізу літературних джерел [1-6] та вивчення практики функціонування машинобудівних підприємств виокремлено основні функції полікритеріальної діагностики та наведено їх ґрунтовну характеристику (табл. 1).

Висновки та перспективи подальших досліджень. З огляду на результати виконаних досліджень, варто зауважити, що полікритеріальна діагностика на вітчизняних машинобудівних підприємствах покликана виконати перелік життєво важливих функцій: від інформаційної до антикризової. Запровадження та використання полікритеріальних діагностичних систем дає змогу істотно підвищити рівень ефективності управління підприємствами, а також задіяти усі існуючі внутрішні та зовнішні резерви в умовах ресурсних обмежень. Варто зауважити, що процес діагностики – це не одноразовий захід, а систематична перманентна діяльність, яка передбачає дослідження тенденцій, виявлення загроз та перспектив розвитку. Незаперечна потреба удосконалення систем управління вітчизняних підприємств на засадах використання діагностичних концепцій з одного боку, і відсутність методологічної бази здійснення діагностичних процедур залежно від завдань оцінювання – з іншого, зумовлюють актуальність подальшого розвитку теоретичних і прикладних засад полікритеріальної діагностики. Подальші дослідження за проблемою доцільно здійснювати у сфері удосконалення системи критеріїв комплексної діагностики діяльності машинобудівних підприємств.

Література

1. **Загорна Т.О.** Економічна діагностика : навч. посібник / Т.О. Загорна. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 400 с.
2. **Гетьман О.О.** Економічна діагностика : навч. посібник [для студ. ВНЗ] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 307 с.
3. **Костирко Л.А.** Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія / Л.А. Костирко. – 2-ге вид. [перероб. і доп.]. – Харків : Фактор, 2008. – 336 с.
4. **Омаров Ш.А.** Діагностика результатів діяльності коксохімічних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Ш.А. Омаров. – Харків, 2008. – 20 с.
5. **Швиданенко Г.О.** Бізнес-діагностика підприємства : навч. посібник / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К. : Вид-во КНЕУ, 2008. – 344 с.
6. **Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / за ред. проф. А.Е. Воронкової.** – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 448 с.

УДК 330.322.011

Ст. викл. *К.М. Хаустова* – *Мукачівський ДУ*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПІДХОДУ

Розглянуто основні аспекти визначення і оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства на основі стратегічного підходу. Визначено сутність інвестиційно-інноваційного потенціалу, розроблено структурну модель та методику його оцінки згідно з поставленими стратегічними цілями.

Ключові слова: потенціал, інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал, інвестиційно-інноваційний потенціал, маркетинговий потенціал, проблемно-орієнтований підхід.

Senior lecturer K.M. Khaystova – State University of Mukachevo

Theoretical principles of evaluation of investment-innovation potential of an enterprise in the contexts of strategic approach

The main aspects of definition and evaluation of investment-innovation potential of an enterprise on the basis of strategic approach is considered in the article. The essence of investment-innovation potential is defined, the structural model, the methods of its evaluation in accordance with the set strategic aims is worked out.

Keywords: potential, investment potential, innovation potential, investment-innovation potential, marketing potential, problem-centered approach.

Умови розвитку вітчизняної промисловості зумовлюють потребу прискорення інвестиційно-інноваційних процесів. Це потребує створення стабільного механізму розроблення цілісної стратегії програмно-цільового управління, що об'єднує всіх учасників виробничого процесу з метою реалізації інноваційно-інвестиційної політики на підприємстві. Найприйнятнішою в сучасних умовах є побудова системи стратегічного управління на основі використання принципів проблемно-орієнтованого підходу, який передбачає дотримання методології щодо організації процесу розроблення стратегії, формування стратегічних планів та їх реалізації [8].

Потенціал підприємства – важлива категорія економічної науки, оскільки визначає рівень готовності підприємства до певного виду діяльності, вирішення заданого кола проблем. У процесі стратегічного управління підприємством аналіз інвестиційно-інноваційного потенціалу посідає одне з найважливіших місць, оскільки дає змогу визначити потенційну спроможність підприємства здійснювати свою діяльність відповідно до стратегічних завдань. Проблеми оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу на стадії формування стратегії розвитку підприємства є надзвичайно актуальними і визначають потребу систематизації основних його складників.

У сучасній економічній літературі поширені поняття виробничого, інноваційного, інвестиційного та стратегічного потенціалу. Останнім часом у вітчизняній і світовій економічній думці сформовано багато підходів щодо визначення структури та методології оцінки потенціалу залежно від об'єкта та цілей дослідження. Зокрема, проблеми організації управління стратегічним потенціалом підприємства розглянуто у працях українських економістів В.В. Микитенко, З.Є. Шершньової, П.Г. Клівця. Підходи щодо аналізу інноваційного потенціалу підприємства розробили І.Б. Капітан, О.В. Арф'єва, А.П. Гречан. Механізми та методи формування і управління інвестиційним потенціалом досліджували К.П. Покатаєва, О.В. Носова та ін. Незважаючи на різні підходи, всі автори визнають, що потенціал – це складна динамічна система, яка охоплює багато компонентів, від уміння управляти якими залежить ефективність досягнення поставленої мети.

Аналіз наукових досліджень і публікацій з визначеної проблеми засвідчує про неналежне висвітлення стратегічного аналізу інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в процесі прийняття стратегічних рішень.

Інвестиційний потенціал підприємства – це організована сукупність наявних економічних ресурсів, яка перебуває у системній єдності, а також зумовлених ними за сучасного рівня розвитку, можливостей щодо мобілізації внутрішніх та зовнішніх інвестиційних коштів для реалізації стратегічних та тактичних цілей підприємства через механізм інвестування [6]. Деякі автори до складу інвестиційного потенціалу відносять не лише наявність власних фінансових ресурсів підприємства, які можна інвестувати у розвиток виробництва, а також показник інвестиційної привабливості підприємства, який визначає потенційні можливості підприємства залучення інвестиційних ресурсів із зовнішніх джерел.

Існують різні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства, яка залежить насамперед від особливостей інвестора та цілей інвестиційної діяльності. Зокрема, О.В. Носова, у праці "Інвестиційна привабливість підприємства" [4] обґрунтовує такі види інвестиційної привабливості: інвестиційна привабливість проекту, інвестиційна привабливість позичальника та інвестиційна привабливість іноземного реципієнта. З метою визначення інвестиційної привабливості кожного з наведених об'єктів використовують різні показники, які визначають і ранжують інвестори залежно від мети інвестування. Отже, інвестиційний потенціал визначає наявність власних фінансових ресурсів, а також потенційну спроможність підприємства до залучення ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності.

Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності є:

- власні кошти підприємств (амортизаційні відрахування, виручка від реалізації окремих видів майна, нерозподілений прибуток й інші грошові надходження);
- кредитні ресурси (кредити банків, фінансовий лізинг, кошти Державного інвестиційного Фонду та Фонду фундаментальних досліджень);
- бюджетні кошти (державного і місцевого рівня);
- вітчизняні та іноземні інвестиції (гранти, міжнародні програми, пайові внески іноземних інвесторів, кошти іноземних наукових фондів).

Процес прийняття стратегічного рішення щодо інвестування коштів у розвиток інноваційної діяльності на підприємстві потребує детального аналізу його інноваційного потенціалу.

Своєю чергою, інноваційний потенціал підприємства передбачає реальну або ймовірну спроможність підприємства виконувати цілеспрямовану роботу у сфері розроблення, виробництва і впровадження інноваційного продукту або процесу. Стабільність і успішність інноваційної діяльності підприємства, як свідчить світова практика, значною мірою залежить від його інноваційної активності, тобто постійного оновлення ідей, новацій, розроблень, виробництва і просування на ринок ефективної у виробництві і споживанні інноваційної продукції [1].

Інвестиційно-інноваційний потенціал підприємства є сукупністю певних чинників (науково-технічних, технологічних, кадрових, фінансових), рівень розвитку яких визначає ступінь готовності організації до залучення інвестиційних коштів у перспективні інноваційні проекти, в межах обраної страте-

гії за умов динамічного зовнішнього середовища. Метою стратегічного аналізу інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства є визначення ступеня готовності підприємства до реалізації інвестиційних та інноваційних цілей.

Стратегічний аналіз інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства доцільно здійснювати за окремими його складниками з метою виявлення переваг і вад у функціонуванні підприємства. На цьому етапі стратегічного аналізу також здійснюють попередній розрахунок економічної ефективності реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.

В умовах стратегічного управління діяльністю підприємства, найефективнішим методом визначення розмірів інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства є концепція цільового (або проблемно-зорієнтованого) підходу, сформульована З.Є. Шершньовою [9], який: "спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей, визначає його розмір як рівень відповідності окремих складових потенціалу необхідному, дещо ідеалізованому уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможної продукції, яке знаходить відображення нормативних "дерева цілей" із широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків".

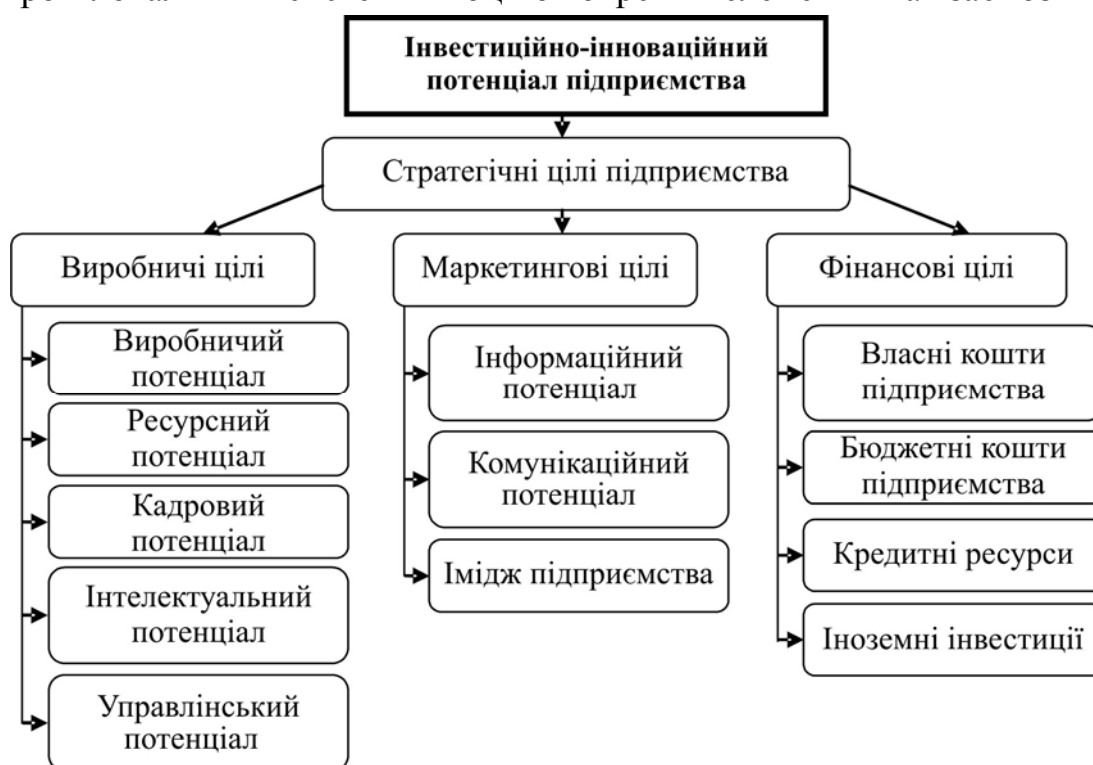


Рис. 1. Структурна модель інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в контексті стратегічного підходу

На основі дослідження основних підходів до оцінки інноваційного [1, 5] інвестиційного [6] та стратегічного [2, 3, 7] потенціалу, можна сформувати його структурну модель, використання якої дасть змогу спростити процес стратегічного аналізу інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства (рис. 1). Наведена модель є умовною, вибір показників і параметрів оцінки кожного із структурних частин залежить від цілей і обсягів інвестиційно-інноваційної діяльності, виду інновацій, які запроваджуються тощо.

Отже, до складу інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства входять три види чинників, які потрібні для запровадження і комерціалізації інвестиційно-інноваційного проекту, це – інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал та маркетинговий потенціал. Зазначені чинники визначають порядок виконання стратегічного аналізу. Кожному з наведених структурних елементів інвестиційно-інноваційного потенціалу відповідає певна сукупність показників, які можна використовувати для визначення рівня використання окремого виду потенціалу.

До складу інноваційного потенціалу підприємства більшість науковців відносять:

- **ресурсний потенціал** – сукупність потрібних для розроблення та запровадження нововведень фінансових, кадрових, матеріальних, технічних, інформаційних та енергетичних ресурсів;
- **кадровий потенціал** – професійно-кваліфікаційна структура персоналу організації, можливості підприємства щодо розвитку та навчання персоналу, а також залучення експертів з інших підприємств;
- **інтелектуальний потенціал** – сучасні досягнення та перспективні можливості персоналу підприємства створювати та впроваджувати інновації. До чинників інтелектуального потенціалу, який істотно впливає на ефективність менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, належить також стратегічне мислення керівників та персоналу організації. Інтелектуальний потенціал багато науковців відносять до кадрового потенціалу. Але практика показує, що не завжди наведені показники збігаються. Тому, ми вважаємо за доцільне виділити наведені категорії окремо;
- **управлінський потенціал** – наявність на підприємстві досвіду ефективного управління та сприйнятливості керівництва до інновацій. Важливим складовим елементом управлінського потенціалу підприємства, на нашу думку, є впровадження та реалізація стратегічної концепції управління підприємством;
- **виробничий потенціал** – сукупність виробничих чинників, які можна використати і пристосувати до експлуатації в процесі реалізації інвестиційно-інноваційного проекту. Сюди можна віднести основні засоби підприємства, рівень їх використання і працездатності, діючі технології, виробничі площі, обладнання тощо.

Важливою структурною частиною інвестиційно-інноваційного потенціалу є маркетинговий потенціал, тобто рівень маркетингової діяльності підприємства та його здатність забезпечити реалізацію інноваційних продуктів чи послуг на ринку. До маркетингового потенціалу підприємства можна віднести:

- **інформаційний потенціал** – сукупність інформаційних систем та зв'язків, а також засобів збирання, передання та аналізу інформації, здатних забезпечити керівників повною, своєчасною та достовірною інформацією, потрібною для прийняття ефективних інвестиційних рішень;
- **комунікаційний потенціал** – наявність розвиненої системи надійних зв'язків з партнерами, постачальниками ресурсів, каналами розподілу і збуту продукції;
- **імідж підприємства на ринку** – складова частина ринкового успіху підприємства, яку можна використовувати для підвищення ефективності виводу нового товару чи послуги на ринок.

Усі складники інвестиційно-інноваційного потенціалу взаємопов'язані між собою, тому важливим завданням є визначення переваг і вад діяльності підприємства, формування оптимальної структури виробництва з метою досягнення синергійного ефекту на шляху реалізації стратегічної мети.

На основі виконаного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Ефективність досягнення стратегічної мети та завдань підприємства, яке орієнтоване на інноваційний розвиток, залежить від рівня розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу.
2. Стратегічний підхід до управління інвестиційно-інноваційною діяльністю передбачає аналіз основних складників інвестиційно-інноваційного потенціалу з метою визначення ступеня їх відповідності структурі виробництва з метою реалізації стратегічних завдань.
3. Методика стратегічного аналізу інвестиційно-інноваційного потенціалу передбачає: чітке формування стратегічних цілей інвестиційно-інноваційної діяльності; формування структурної моделі об'єкта дослідження; визначення критеріїв та показників оцінки окремих складників потенціалу; аналіз переваг та вад.
4. Результати аналізу формування і використання інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства, разом з оцінкою зовнішніх чинників середовища є основою для розроблення інвестиційно-інноваційної стратегії, що зумовлює актуальність подальших досліджень у цьому напрямку.

Літератури

1. **Капітан І.Б.** Формування структури інноваційного потенціалу підприємств і управління його розвитком // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12 (66). – С. 130.
2. **Клівець П.Г.** Стратегія підприємства : навч. посібник. – К. : Вид-во "Академвидав", 2007. – С. 123.
3. **Микитенко В.В., Ігнатієва І.А.** Діагностика стратегічного потенціалу підприємства // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2. – С. 77-80.
4. **Носова О.В.** Інвестиційна привабливість підприємства // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1 (2). – С. 120-124.
5. **Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексик О.І.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник. – К. : Вид. центр КНЕУ, 2003. – 316 с.
6. **Покатаєва К.П.** Теоретичні основи визначення категорій "інвестиційний потенціал" та "інвестиційна привабливість" // Научно-технический сборник : Коммунальное хозяйство городов. Серия: Технические науки. – 2007. – Вып. 75. – С. 264.
7. **Сатуріна С.** Визначення місця стратегічного потенціалу в управлінні підприємством // Економіст – 2007. – № 2. – С. 45-47.
8. **Хаустова К.М.** Обґрунтування стратегічного підходу до управління інноваційно-інвестиційною діяльністю // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – в 5-ти томах. – Т. II. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2008. – Вып. 236. – С. 422.
9. **Шершньова З.Є.** Стратегічне управління : підручник. – К. : Вид. центр КНЕУ, 2004. – С. 102.