

А.М. ТУРИЛО, А.А. ТУРИЛО, доктори екон. наук, професори,
Р.В. КОРОЛЕНКО, С.М. КОРОЛЕНКО, кандидати екон. наук, доценти
Криворізький національний університет

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ В АСПЕКТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Мета. Розкрити сутність і надати визначення категоріям «фінансово-економічний потенціал» і «інноваційно-інвестиційний потенціал».

Методи дослідження. Результати і наукові положення, наведені у статті отримані з використанням узагальнення результатів попередніх досліджень, комплексного аналізу та синтезу, логіко-структурного і логіко-динамічного аналізу, науково-аналітичний, порівняння й аналогії тощо.

Наукова новизна. Акцентовано та удосконалено увагу на питаннях: формування та підпорядкованості інноваційно-інвестиційного та фінансово-економічного видів потенціалу підприємства в процесі розробки і реалізації вибраної стратегії його розвитку; визначення сутності і основ формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, інвестиційного потенціалу підприємства, інноваційного потенціалу підприємства, потенціалу залучення інновацій, фінансово-економічному потенціалі підприємства, фінансовому потенціалі підприємства, економічному потенціалі підприємства.

Практична значимість. Відображено практичну роль менеджменту підприємства (топ менеджерів) у дослідженні, визначенні пріоритетних видів потенціалів для конкурентного розвитку підприємства і практичної їх реалізації.

Результати. У роботі визначено, що формування потенціалу – це кропітка та комплексна робота, яка потребує відповідних специфічних знань і практичного досвіду, системи теоретичних і методико-прикладних розробок, аналізу вітчизняної та зарубіжної інформації з даного напрямку дослідження, врахування новітніх інноваційних досягнень в матеріальній і нематеріальній сферах діяльності людини тощо.

Запропоновано в залежності від мети і стратегії розвитку підприємства використовувати при формуванні потенціалу групу критичних критеріїв.

Зазначено, що будь-який вид потенціалу підприємства, можливо розглядати з двох позицій: потенціал підприємства на певний момент часу (або в межах короткого періоду часу, коли практично не відбуваються зміни в основних елементах виробничо-господарської діяльності); потенціал підприємства достатньо обґрунтованого майбутнього розвитку (визначається під певні обґрунтовані якісні зміни в розвитку підприємства).

Ключові слова: фінансово-економічний потенціал, інноваційно-інвестиційний потенціал, фінансовий потенціал, інноваційний потенціал, інвестиційний потенціал, потенціал підприємства.

doi: 10.31721/2306-5451-2022-1-55-110-114

Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. Потенціал в будь-якій сфері життєдіяльності людини вказує на можливості розвитку. В ринковій економіці потенціал для будь-якого суб'єкта господарювання вказує на можливості його конкурентного існування. Саме тому розуміння сутності потенціалу, вміння його визначати і орієнтуватися на нього в процесі господарської діяльності є важливою умовою ефективного менеджменту будь-якого суб'єкта господарювання.

Фінансово-економічний та інноваційно-інвестиційний потенціали підприємства за своїм змістом і термінологічним апаратом потребують удосконалення.

Аналіз досліджень і публікацій. В економічній літературі питання сутності, формування і реалізації потенціалів підприємства, виду фінансово-економічного й інноваційно-інвестиційного розкриті недостатньо повно [1–10 та ін.].

Постановка задачі. Розкрити сутність і надати визначення категоріям «фінансово-економічний потенціал» і «інноваційно-інвестиційний потенціал».

Викладення матеріалу та результати. Потенціал – є ключовим елементом менеджменту підприємства.

Завдання менеджменту підприємства щодо визначення і формування його потенціалу знаходиться в групі першочергових.

Від того, наскільки обґрунтовано розраховано, а потім і сформовано потенціал підприємства, залежать як можливості його розвитку, так і кінцеві результати.

Формування потенціалу підприємства – це кропітка й комплексна робота, яка потребує певної сукупності наукових знань і практичного досвіду, системи теоретичних і методико-прикладних розробок, аналізу існуючого власного, вітчизняного й зарубіжного досвіду з цієї про-

блеми, дослідження і розробки прогресивних, інноваційних підходів, які в кінцевому підсумку забезпечать побудову такого потенціалу підприємства, який буде відповідати таким критеріям:

- оптимальності;
- гнучкості;
- врахування специфіки виробництва;
- ефективності;
- конкурентності розвитку підприємства тощо.

Завдання топ-менеджменту підприємства полягає у формуванні високопрофесійної «топ-групи» із різних фахівців з даного питання (при необхідності із запрошенням із зовні відповідних науковців, експертів, консультантів тощо).

Фокус-група обґрунтовує, розробляє і представляє на затвердження оптимальний варіант потенціалу підприємства (така розробка потенціалу може здійснюватися як для підприємства, що тільки створюється, так і для підприємства, що вже функціонує).

Потрібно відзначити, що процес управління потенціалом підприємства включає в себе і аспект реалізації обґрунтованого рівня потенціалу (рис. 1).



Рис. 1. Менеджмент і потенціал підприємства

У реальності в господарській сфері потенціал підприємства має багато своїх різновидів.

Кожне підприємство через рішення топ-менеджменту, в залежності від визначених цілей і завдань та специфіки підприємства, формує свою сукупність видів потенціалів.

Значення цієї роботи ми вбачаємо в тому, щоб запропонувати наукові, методичні й практичні підходи до вирішення таких важливих проблем, як зміст, особливості формування та визначення окремих актуальних видів потенціалу підприємства.

Найбільш важливими на сучасному етапі розвитку суб'єктів господарювання є такі види їх діяльності як інноваційна, інвестиційна, фінансова й економічна, бо саме через них реалізуються ринкова сутність, цілі та стратегія розвитку будь-якого суб'єкта господарювання.

Тому, у відповідності до цих видів діяльності й будуть представлені наші пропозиції стосовно сутності, визначення, зв'язку і класифікації різних видів потенціалів підприємства.

Будь-який потенціал підприємства відносно фактору часу можна розглядати з двох позицій:

потенціал підприємства на певний момент часу (або на певний короткий період часу) для реально функціонуючого підприємства;

потенціал підприємства в майбутньому, що визначається під певні зміни в діяльності підприємства (це такі зміни в якості підприємства, які суттєво змінюють рівень і зміст того чи іншого виду потенціалу).

У цій роботі представимо формування окремих видів потенціалів підприємства за першою позицією.

Аналіз існуючих підходів показав, що такі види потенціалів підприємства, як інвестиційний, інноваційний, інноваційно-інвестиційний, фінансовий, економічний і фінансово-

економічний розкриті без належних акцентів або без необхідної прив'язки до специфічного змісту визначеного виду діяльності (який має загально-узгоджене або нормативно-правове тлумачення).

На рисунку 2 наведено логіку формування і рівень підпорядкованості таких видів потенціалів підприємства, як інноваційно-інвестиційний потенціал і фінансово-економічний (фінансово-операційний) потенціал.

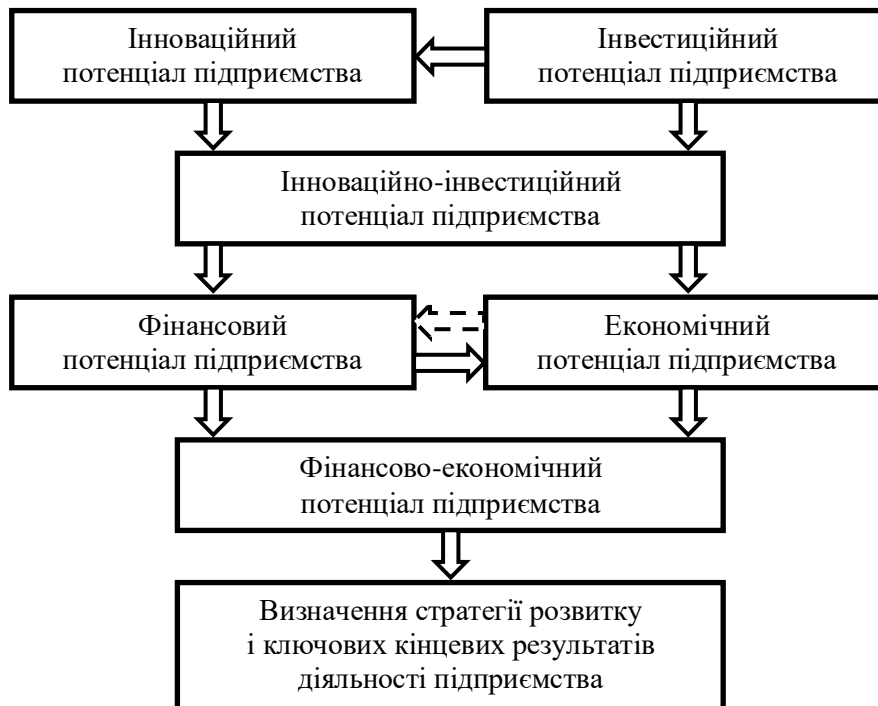


Рис. 2. Логіка формування та підпорядкованості інноваційно-інвестиційного і фінансово-економічного видів потенціалів підприємства в процесі розробки і реалізації стратегії його розвитку

На базі розгляду сутності категорії «потенціал підприємства» і окремих видів діяльності підприємства запропоновано авторське тлумачення нижче-представлених видів потенціалів підприємства.

Інвестиційний потенціал підприємства – це можливості підприємства із залучення інвестицій у відповідності з його фінансово-економічним станом і обґрунтованою максимальною потребою в них за видом і розміром, що склалися на певний момент часу (на певний короткий період) в процесі формування та реалізації тактико-стратегічного розвитку підприємства.

Інноваційний потенціал підприємства – це можливості підприємства з максимальної реалізації всієї сукупності існуючих на підприємстві інновацій (з позиції їх сукупної віддачі згідно їх виду та змістовного призначення) у відповідності з визначеними на підприємстві тактикою і стратегією його розвитку для певного моменту часу (певного короткого періоду).

Потенціал залучення інновацій – це інший за змістом вид потенціалу підприємства. Це можливості підприємства по залученню інновацій під формування запланованого інноваційного потенціалу підприємства.

Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства – це можливості підприємства щодо максимального залучення сукупності інновацій (різних за видом, обсягом та змістовним призначенням) на певний момент часу (на певний короткий період) у відповідності до визначених цілей і завдань тактико-стратегічного розвитку підприємства та обґрунтованого обсягу інвестицій під визначений загальний потенційний розмір інновацій (під визначений інноваційний потенціал підприємства).

Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства – це потенціал, що відображає інтегрованість і гармонію двох видів потенціалів: інноваційного й інвестиційного, – які в своїй єдності представляють зміст і можливості підприємства відносно забезпечення для певного моменту (короткого періоду) часу максимальної ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності у відповідності до визначених тактико-стратегічних цілей і завдань підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства – це можливості підприємства на певний момент часу (певний короткий період) до оптимальної диверсифікації джерел фінансування й оптимального залучення фінансових ресурсів (видів капіталу), які плануються і реалізуються на рівні максимальної ефективності фінансової діяльності підприємства у відповідності з визначеними тактико-стратегічними цілями, завданнями й результатами.

Економічний потенціал підприємства – це можливості підприємства по оптимальному формуванню і максимальному використанню економічних ресурсів, що є в наявності на певний момент часу (певний короткий період), з позиції забезпечення бажаних максимальних тактико-стратегічних цілей, результатів і вигід.

Фінансово-економічний потенціал підприємства – це можливості підприємства з оптимального формування та максимального використання фінансових і економічних ресурсів у їх сукупності й гармонійній єдності з позиції забезпечення бажаних максимальних тактико-стратегічних фінансово-економічних цілей, результатів і вигід.

Фінансово-економічний потенціал підприємства – це потенціал, що відображає інтегрованість і гармонію двох видів потенціалів: фінансового і економічного, які в своїй єдності представляють зміст і можливості підприємства відносно забезпечення максимальної ефективності його фінансово-економічної діяльності.

З огляду на те, що всі без виключення види потенціалів підприємства орієнтовані й оцінюються за певним видом результату, вважаємо за необхідне надати авторське трактування категорії «результат підприємства».

Результат підприємства – це комплексна загальноекономічна категорія, що, по-перше, представляє собою логічний, природний та визначений особливостями й критеріями розвитку підприємства підсумок його діяльності; по-друге, відображає об'єктивний зв'язок результату з тактичними та стратегічними цілями підприємства; по-третє, є основою для формування сукупності предметно-конкретних показників у різних сферах і видах діяльності підприємства; по-четверте, вимірюється кількісно – як абсолютна величина; по-п'яте, відображається в розрахунках та обліку у вартісних та натурально-речових показниках.

Висновок та напрямок подальших досліджень. Таким чином, представлений вище матеріал, удосконалює й уточнює теоретико-методичні підходи щодо: визначення ролі та місця потенціалу в системі менеджменту підприємства; класифікації і змісту окремих видів потенціалів підприємства; трактування понять за окремими видами потенціалів підприємства; ув'язки певного виду потенціалу підприємства з відповідним видом його діяльності; трактування категорії «результат діяльності підприємства».

Список літератури

1. Турило А.М. Інтелектуальний і людський капітал в умовах інформаційно-інноваційної економіки – ключовий чинник адаптації і економічної безпеки підприємства. *Вісник Криворізького національного університету*. Серія: *Економічні науки*. 2021. № 53. С. 157-163.
2. Турило А.М., Турило А.А., Горська С.М. Проблеми економічного балансового розвитку в координатах «цінність людини (людиноцентризм) – справедливість-ефективність». *Вісник Криворізького національного університету*. Серія: *Економічні науки*. 2021. № 52. С. 49-54.
3. Турило А.М., Турило А.А., Короленко Р.В. Короленко С.М. Стратегія розвитку, корпоративне управління і людський капітал відносно економічної стратегії, економічної девіації і фінансово-економічної безпеки в діяльності підприємства. *Вісник Криворізького національного університету*. Серія: *Економічні науки*. 2022. № 54. С. 109-114.
4. Турило А.А. Основи управління інноваційним розвитком підприємства : монографія. Кривий Ріг, 2017. 307 с.
5. Турило А.М., Турило А.А. Нова концепція ефективності : навч. посіб. Кривий Ріг: Видавничий центр КНУ, 2021. 132 с.
6. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: моногр. / за заг. ред. М.П. Денисенка та Л.І. Михайлової. Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. С. 288-320.
7. Кудря Я.В. Управління інвестиційно-інноваційним потенціалом промислових підприємств : монографія. Львів, 2018. 192 с.
8. Кулакова С.Ю., Міняйленко І.В. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Полтава: ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка, 2015. 214 с.
9. Наконечна О.С. Формування та реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії стійкого розвитку підприємства. *Економіка та держава*. 2015. № 4. С. 49-51.
10. Фінанси підприємств: підручник, 8-ме вид. перероб. та доп. / кер. кол. авт., ред. А.М. Поддєрьогін. К: КНЕУ, 2013. 519 с.

Рукопис подано до редакції 28.10.2022