

## Ідентифікація та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства

Анотація. *Метою статті є узагальнення й характеристика сучасних концепцій ідентифікації та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства, розробка авторського підходу та окреслення напрямів і можливостей щодо ефективності досягнення успішного інноваційно-інвестиційного розвитку кожного підприємства в нових реаліях та вимірах економічного простору.*

*Узагальнено й охарактеризовано сучасні концепції до ідентифікації інноваційно-інвестиційного потенціалу, розкрито його значення, роль та визначено його складові. Акцентовано, що висока динаміка суспільних потреб, науково-технічного прогресу, інтенсивність конкуренції та інші чинники середовища вимагають від усіх учасників ринку активізації інноваційно-інвестиційної діяльності. Обґрунтовано, що інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства являє собою складну сукупність тих складових його матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів, які воно використовує та може залучити для сприйняття та освоєння нововведень, як ресурс; при цьому, можливо, залишаючи певну їх частину нагромадженою і невикористаною, як резерв, на майбутнє. Складовими інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства визначено: ринкову інтелектуальну, кадрову, технологічну, інформаційну, інтерфейсну, науково-дослідну, фінансову, організаційно-управлінську складові. Розглянуті складові характеризують інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства та визначають можливості підприємства розвиватися інноваційним шляхом. Аналіз інноваційно-інвестиційного потенціалу за визначеними його складовими дає можливість розробити процедури оцінки його достатності для розробки і просування на ринок конкретних інновацій з метою оптимізації їх вибору. Розглянуто сучасні підходи до оцінки, формування та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства в умовах кризових деформацій економічного простору. Відмічено низьку інноваційно-інвестиційну активність вітчизняних підприємств та їх технологічну відсталість. Останніми роками зростання інноваційно-інвестиційного потенціалу вітчизняних підприємств відбувається на старих потужностях за рахунок переважно екстенсивних чинників. Запропоновано авторський підхід та окреслено можливості гармонізації управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства. Акцентовано, що рішення про доцільність виконання конкретних управлінських дій повинні прийматися на підставі оцінки достатності інноваційного потенціалу, а також ступеня взаємної відповідності його складових один одному:*

*Ключові слова: інноваційно-інвестиційний потенціал, підприємства, управління, ідентифікація*

*Постановка проблеми.* Економічні деформації переконують щодо доцільності активізації та підвищення результативності інноваційно-інвестиційних процесів та мінімізації впливу чинників, що їх гальмують. Висока динаміка суспільних потреб, науково-технічного прогресу, інтенсивність конкуренції та інші чинники середовища вимагають від усіх учасників ринку активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, яка виступає основою розвитку підприємства, що зумовлює зростання продуктивності праці, прибутковості та примноження кількості робочих місць. Інновації не тільки змушують підприємства шукати нові форми, механізми і методи впливу, але і наповнюють новою сутністю сам розвиток підприємства, надаючи йому стратегічну спрямованість. Істотний вплив на інноваційно-інвестиційну діяльність, забезпечення

лідуючих позицій, конкурентоспроможність підприємства має потужність його інноваційно-інвестиційного потенціалу. Тому ідентифікація та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства є одним з основних чинників, що забезпечує вирішення широкого спектру питань, які розраховані на якісні зміни в діяльності підприємства.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Дослідженням проблем сутності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, його структури, методів оцінки та управління ним займалися зарубіжні та вітчизняні вчені. Особливо вагомі розробки знаходимо у працях: О. Амоши, В. Андрійчука, В. Амбросова, І. Балабанова, В. Гейця, О. Дація, М. Кропивка, П. Макаренка, М. Маліка, Л. Мартюшевої, В. Месель-Веселяка, В. Онегіної, М. Портера, І. Пригожина, П. Саблука, Р. Солоу, П. Стецюка, К. Фрімена, Й. Шумпетера та ін. Однак питання ідентифікації та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства за умов циклічності економічних процесів, поширення сучасних інформаційних технологій залишаються предметом наукових дискусій.

*Метою статті* є узагальнення й характеристика сучасних концепцій ідентифікації та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства, розробка авторського підходу та окреслення напрямів і можливостей щодо ефективності досягнення успішного інноваційно-інвестиційного розвитку кожного підприємства в нових реаліях та вимірах економічного простору.

*Виклад основного матеріалу.* Необхідність ідентифікації та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства зумовлена тим, що результат його використання має різноплановий характер, але в наукових публікаціях не знаходимо однозначності щодо визначеності сутності й змістового наповнення цього поняття та його місця в економічній системі підприємства. Введення в науковий вжиток поняття „потенціал” було пов’язане з розробкою проблеми комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил у двадцяті роки минулого століття. У вітчизняних наукових екскурсах це поняття у широкому сенсі визначають як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Деякі вчені (наприклад, А. Архіпов, А. Городецький, Б. Михайлов [1, с. 214], Дарнопих Г.Ю. [3, с. 12], В. Д. Бабкіна, В. П. Горбатенко Д.А. [7, с. 89]) розглядають потенціал у якості

„адитивної сукупності матеріально-речових ресурсів економічного агента”, які визначають результативність щодо їх перетворення у бажаний результат у трьох категоріях – економічній, виробничій та науково-технічній.

Тобто, „потенціал” – це засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв’язання завдань, можливості якої-небудь соціальної систем у певній сфері [2 с.84]. Таким чином, термін „потенціал” означає наявність прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах.

Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства включає дві складові – інноваційний потенціал та інвестиційний потенціал, які формуються під впливом науково-методичного, матеріально-технічного, трудового, організаційно-управлінського та інформаційного потенціалу. Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства являє собою складну сукупність тих складових його матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів, які воно використовує та може залучити для сприйняття та освоєння нововведень, як ресурс; при цьому, можливо, залишаючи певну їх частину нагромадженою і невикористаною, як резерв, на майбутнє. Таке визначення акцентує увагу на тому, що інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства є поєднанням таких характеристик як „ресурс” та „резерв”. Остання характеристика вказує, що існують певні нереалізовані, незадіяні, латентні, не формалізовані можливості у підприємства стосовно його шляху розвитку. Також у визначенні закладено ідею про те, що інноваційно-інвестиційний потенціал не може бути сформований шляхом простого додавання складових ресурсів підприємства. Таким чином, можна окреслити сутнісні характеристики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства: цілісність, пропорційність, складність, інноваційність, структурованість, гнучкість, оптимальність, відкритість, достатність, інертність, синергійність, мобільність, стабільність, еластичність, адаптивність, самоорганізація, зорієнтованість, саморозвиток, керованість.

Більшість підходів до розгляду складових інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства базуються на ресурсній теорії. Кочетков С. у складі інноваційно-інвестиційного потенціалу виділяє: кадровий потенціал; виробничий потенціал; інвестиційний потенціал [6 с. 34-38]. Але слід зауважити, що придбання нових обладнання та технологій, патентів та ліцензій на використання інноваційних розробок

не завжди тотожне нарощуванню інноваційно-інвестиційного потенціалу – посилення виробничо-технологічного потенціалу без відповідного посилення потенціалів за іншими напрямками призводить лише до деформації його структури. Інші вчені стверджують, що інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства складається із певних складових за їхніми функціями.

За нашим баченням, структура інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства формується наступними складовими:

Ринкова складова. Відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем, тобто ступінь відповідності інноваційних розробок підприємства (існуючих і перспективних) потребам і запитам споживачів. Слід зазначити, що переважна більшість ідей нових товарів генерується на основі потреб ринку (75%), але ж і більшість їхніх невдач спричиняється саме ринковими чинниками (75%). Успіху на ринку досягають близько 65% інновацій, хоча лише 10% їх є дійсно новими, а 20% тільки новими версіями відомих товарів.

Інтелектуальна складова. Визначає можливості генерації і сприйняття ідей і задумів новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень (ідея – це найбільш загальне уявлення про новацію, а задум – варіант ідеї, виражений у зрозумілій для споживачів формі).

Кадрова складова. Характеризує можливості застосування персоналом підприємства нових технологій, реалізації нових організаційних та управлінських рішень, розробки і виготовлення нових товарів, тобто фахову підготовку персоналу підприємства відповідно до профілю його діяльності, що відповідає сучасному рівню розвитку науки і техніки.

Технологічна складова. Відображає здатність оперативно перебудуватися, переорієнтувати виробничі потужності і налагодити економічно ефективне виробництво нових продуктів, що відповідають запитам споживачів.

Інформаційна складова. Відображає інформаційну оснащеність (забезпеченість) підприємства, ступінь повноти, точності і суперечливості інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень.

Інтерфейсна складова. Характеризує можливість приведення у відповідність і узгодження різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу: розробників

інновацій; виробників нових товарів; інвесторів, постачальників вихідної сировини, матеріалів і комплектуючих; торгових і збутових посередників; споживачів; суспільства в цілому тощо.

Науково-дослідна складова. Характеризує наявність напрацьованих результатів науково-дослідних робіт, достатніх для генерування нових знань, здатність проведення досліджень з метою перевірки ідей новацій і можливості використання новацій у виробництві нової продукції.

Фінансова складова. Характеризує можливість забезпечити фінансовими та інвестиційними ресурсами проекти інноваційного розвитку, а також фінансову стійкість підприємства в процесі їх реалізації.

Організаційно-управлінська складова. Характеризує наявність сприятливих організаційно-управлінських умов забезпечення інноваційної діяльності: організаційна структура системи управління, механізми мотивації, інноваційна культура.

Розглянуті складові характеризують інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства та визначають його можливості розвиватися інноваційним шляхом. Аналіз інноваційно-інвестиційного потенціалу за визначеними складовими дає можливість розробити процедури оцінки його достатності для розробки і просування на ринок конкретних інновацій з метою оптимізації їх вибору.

В кризових деформаціях економічного простору для демаскування конкретних складових інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства доцільно застосовувати проблемно-аналітичний підхід – представлення структури складових потенціалу як системи взаємопов'язаних компонентів з розмежуванням його наявних ресурсів та перспективно можливих.

Розглядаючи існуючі нині підходи до оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, можна виділити три основні підходи. Перший з підходів до оцінки інвестиційно-інноваційних можливостей, передбачає здійснення такої оцінки на підставі аналізу окремих складових, що визначають такі можливості. За другим підходом дана оцінка здійснюється на підставі обрахунку певного узагальнюючого (інтегрального) показника, що характеризує інноваційно-інвестиційні можливості підприємства. Третій підхід до оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, передбачає здійснення такої оцінки на підставі розрахунку раціональних обсягів інвестицій, які доцільно вкласти на даний момент у інновації чи розвиток

інновацій, зокрема у виробництво ним інноваційних видів продукції. Оцінити інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства можна за допомогою SWOT-аналізу, який дає змогу не просто оцінити здатність підприємства реалізувати інновації, а й визначити, яким чином впливає на цю здатність інноваційно-інвестиційний ландшафт.

Оцінювання рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства доцільно здійснювати шляхом порівняння фактичних значень показників, що характеризують його складові із тими значеннями, які є оптимальними для ефективного здійснення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. Високий рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу може бути достатнім для реалізації однієї інноваційно-інвестиційної стратегії і недостатній для реалізації іншої. Однак, залежно від виду обраної стратегії найважливіші складові інноваційно-інвестиційного потенціалу повинні мати страховий резерв, який у разі негативних відхилень в реалізації стратегії міг би зіграти роль буфера.

Як критерії оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу можна виділити: енергійне, гнучке керівництво, здатне йти на ризик; прогресивну організаційну структуру управління, орієнтовану на роботу в ринкових умовах; високу репутацію підприємства і його продукції в споживачів і партнерів; наявність інформації про тенденції змін потреб і запитів споживачів, уміння виявляти і прогнозувати приховані (майбутні) потреби і запити; добре знання можливостей і потенціалу конкурентів; наявність досвіду розроблення інновацій і їх просування на ринку, у тому числі досвіду формування збутової мережі; наявність патентів на технічні рішення і технології в обраній галузі діяльності; доступ до останніх досягнень науки і техніки в обраній галузі діяльності та суміжних галузях; кадровий потенціал (науковий, інженерний і робітничий); конкурентоспроможні технології і прогресивне устаткування; високу якість продукції і високу культуру виробництва; резерви виробничих площ і потужностей тощо.

Цікаво, що ціла низка країн, що мали й мають значно менший інноваційно-інвестиційний потенціал ніж Україна, розвиваються набагато швидше, причому переважно на основі інновацій. Зокрема, Сінгапур і Гонконг займають значні частки на ринку електронної техніки. Сінгапур – держава з населенням у 4 мільйони чоловік і територією не більше Києва – експортує продукції на 110 млрд. дол. на рік, що значно

більше від Росії – найбільшої за територією держави світу з населенням близько 150 млн. чоловік. Китай виходить на роль одного із світових лідерів. Індія стрімко збільшує свою частку на одному з найбільш перспективних і високодохідних ринків – програмних продуктів. На сьогодні їх частка сягає близько 20%, а в найближчі 5 років очікується зростання до 50%. Успіх цих країн пояснюється концентрацією зусиль на найбільш перспективних напрямках з погляду перспектив розвитку НТП і світової економіки, оптимальності реалізації наявного інноваційного потенціалу і спричинених цим порівняльних конкурентних переваг на ринку. З урахуванням коливань валютного курсу і секвестрів бюджету в 2014 р., рівень фінансування досліджень і розробок в абсолютних цифрах в Україні приблизно вдесятеро нижчий, ніж у Польщі, у 100 разів нижчий, ніж у Росії, в 1000 разів нижчий, ніж у США. Бюджетне фінансування науки в нас опустилося до позначки, нижчої ніж 0,25% ВВП, що є показником слаборозвинених країн Африки (орієнтир, визначений Лісабонською стратегією для країн ЄС, – 3%).

Загалом основні джерела фінансування НДР в Україні розподіляються між державним бюджетом (понад 48% ), бізнесом (30%) та іноземними донорами (близько 22 %) [9]. Український бізнес та зовнішні інвестори надають перевагу проведенню досліджень на підприємствах, лише кожне десяте підприємство з технологічними інноваціями придбало зовнішні НДР. Як результат, хоча інновації і впроваджували понад 12 % українських підприємств, обсяг реалізованої інноваційної продукції склав лише 3,3 % (лише 1,5 % - реалізовано за кордон). У країнах Великої сімки кількість підприємств, які впроваджують інновації становить 70–80 % [10, с. 22]. Високі місця у світових рейтингах конкурентоспроможності національних економік займають лише ті країни, видатні здобутки яких обумовлені залученням саме інноваційного чинника: Фінляндія, Велика Британія, Нідерланди, Сінгапур, Японія, США, Південна Корея, Ірландія [5, с. 246]. Інновації мають здатність швидко змінювати цілі сектори економіки та приносити величезні економічні, соціальні та фінансові зиски країнам, які створюють для них сприятливе середовище [11]. Тобто для більш ефективної реалізації своїх можливостей підприємства мають переходити від поодинокого освоєння впроваджень нововведень до масштабного комплексного процесу щодо генерування та впровадження інновацій, а саме, стати на шлях інноваційного розвитку.

Нині в Україні домінуючими є виробництва третього та четвертого технологічних укладів (частка яких становить близько 80 %), а п'ятого (6-8% загального обсягу

виробництва по регіонах) та шостого технологічних укладів (1-3%) частки мізерні. Високотехнологічні виробництва 5-го та 6-го технологічних укладів розташовані головним чином у Київській, Харківській та Львівській областях. Нераціональною також є і структура товарного експорту, в якій частка готових виробів становить 10-15 %, частка сировини та напівфабрикатів – 85-90 % (у світовому експорті товарів готові вироби займають 77,5 %, сировина та напівфабрикати – лише 12,5 %) [4, с. 33]. Слід зазначити, що відмічені тенденції потребують створення необхідних передумов для активізації інноваційно-інвестиційних процесів підприємств. Нині спостерігається стримування інноваційної діяльності підприємств. Створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалися лише 2283 підприємства, майже дві третини з них це промислові підприємства. При цьому, третина промислових підприємств, які займалися передовими технологіями, зосереджена у м. Києві, 12,8% – у Харківській, 10,1% – Дніпропетровській, 8,4% – Донецькій, 3,9% – Луганській, 3,4% – Миколаївській областях.

Світ не пригальмує в своєму поступу, щоб дати підприємствам можливість озирнутися. Нині підприємства України характеризуються технологічною відсталістю від більшості інших країн за показниками економічного розвитку: 69 місце за індексом конкурентоспроможного зростання (Growth Competitiveness Index), 83 місце з 99 країн за індексом технологічного розвитку рівня (Technology Index), 52 місце з 134 – у сфері формування факторів інноваційного розвитку і 65 – за оснащеністю сучасними технологіями. Міжнародні експерти визначають 4 чинника низької інноваційної активності вітчизняних підприємств: домінуюча частка традиційних галузей, які не є науково інтенсивними; висока інфляція, коливання курсу, високі процентні ставки не створюють сприятливого інвестиційного клімату; існуючі інструменти підтримки інновацій (інвестиційні фонди, технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій тощо) обмежені у фінансових можливостях; для банків більш привабливим є кредитування інших видів підприємницької діяльності [12]. Керівники підприємств серйозною перешкодою вважають занадто високі ризики та первинні витрати на інновації, невизначений попит на інноваційну продукцію та наявність сильних конкурентів. Нині, „щоб втримати конкурентоспроможну позицію, все більше

підприємств розробляють нові бізнес-моделі, підкріплюючи свої нововведення стратегічним інструментарієм”[13, с. 2].

Останніми роками зростання інноваційно-інвестиційного потенціалу вітчизняних підприємств відбувається на старих потужностях за рахунок переважно екстенсивних чинників, а це приводить до того, що технологічні нововведення поступово заміщуються дешевою робочою силою, що загрожує системним відривом економіки підприємств України від передових країн через несумісність технологій, економіки, соціальних умов тощо. Водночас, за кількістю вчених і інженерів, що працюють у галузі НДДКР, на мільйон жителів Україна посідає перше місце у світі (6761 осіб), Японія – 5777, США – 3732. Однак це співвідношення в Україні постійно зменшується, зменшується і кількість виконуваних ними розробок. Крім того, частка прийнятих інноваційних ідей із всієї їх кількості в Україні не перевищує 20%, тоді як у Японії вона становить 68%, США – 52% , Швеції – 45%, Польщі – 30%.

Управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства це сукупність засобів і методів спрямованого впливу, що знаходяться у постійній динамічній трансформації під впливом зовнішніх та внутрішніх умов з орієнтацією на раціональне використання їх фінансових ресурсів, і забезпечення необхідних пропорцій функціонування виробництва через взаємозв’язок його суб’єктивних та об’єктивних складових елементів.

Управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства відбуваються під впливом низки чинників. За баченням Смеричевської С.В. та Сидича О.В. [8], найбільш визначальними з них можна вважати: розвиненість систем стимулювання та адекватності маркетингових заходів; інноваційний клімат держави; якість прийняття рішень з інноваційно-інвестиційних заходів; гнучкість організаційно дизайну та управління інноваційними та інвестиційними процесами; специфіка інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства; сучасне інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційного процесу [8].

*Висновки.* Здійснене дослідження дозволяє окреслити інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства як наукову категорію, що відображає методологічні основи багатьох реальних процесів і явищ, що відбуваються на підприємстві в економічному просторі. Підприємства, що зробили опору на інновації, мають удосконалювати свою виробничу базу, систему матеріально-технічного забезпечення, оптимізувати структуру

збутової мережі і систему руху товарів, адаптуючи їх до змін ситуації на ринку. Одночасно з цим має відбуватися перебудова організаційних структур управління, мають набувати досвіду робітники та спеціалісти, має налагоджуватися система зв'язків з економічними контрагентами, створюватися та зміцнюватися імідж. На цій основі будуть розширюватися адаптаційні можливості підприємств до змін ринкового середовища. А це надасть змогу реалізувати нові ринкові можливості, проникнути в нові сфери діяльності, які раніше для підприємства були недоступними. Рішення про доцільність виконання конкретних управлінських дій повинні прийматися на підставі оцінки достатності інноваційного потенціалу, а також ступеня взаємної відповідності його складових один одному:

аналізується відповідність техніко-економічних характеристик інноваційного товару і методів його просування на ринок (товарної, цінової, збутової політики, а також політики стимулювання збуту) потребам і запитам споживачів, рівню конкуренції і т.п. з урахуванням тенденцій їх зміни;

виявляються потреби споживачів (у тому числі приховані або потенційні) у змінах (диференціації) характеристик товару і методів їх просування на ринку;

виконується аналіз досягнень науки і техніки у вибраній галузі діяльності, аналізується можливість удосконалення або розробки нових товарів, удосконалення методів організації виробництва і збуту;

розглядається технічна можливість і економічна доцільність виготовити і просувати на ринку нові товари, впровадити нові методи організації виробництва і збуту, що спрямовано на забезпечення більшого ступеня задоволення споживачів з метою отримання прибутку.

Однак оцінка достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу має певну специфіку, вона полягає в тому, що розробка інновацій у багатьох випадках пов'язана зі створенням товарів, аналогів яким раніше просто не існувало. У цих умовах можна оперувати тільки імовірнісними поняттями, оскільки існує значна невизначеність майбутніх потреб і запитів споживачів, майбутніх дій конкурентів, що й окреслює горизонти перспектив подальших досліджень із цієї проблематики.

#### *Список використаних джерел*

1. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б. // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 36–44.

2. Бабанова Ю.В. Инновационный потенциал – основа экономической безопасности в условиях кризиса [Электронный ресурс] / Научная библиотека Челябинского государственного университета. – Доступен с: <http://www.lib.csu.ru/vch/147/023.pdf>
3. Дарнопих Г. Ю. Элементы системы национальной экономической безопасности держави / Г. Ю. Дарнопих // Экономічна безпека: проблеми і стратегія забезпечення в Україні. — Харків : ХІБМ, 1998. – С. 9–17.
4. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи : [аналітична доповідь] / [за ред. Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2009. – 52 с.
5. Івченко В. Становлення та розвиток національної інноваційної системи України як передумови побудови конкурентноспроможної економіки держави / В. Івченко // Стратегія розвитку України. – 2007. – № 1/2. – С. 246–252.
6. Кочетков С. Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий / С. Кочетков // Экономист. – 2006. – № 5. – С. 34–38.
7. Політологічний енциклопедичний словник / [упоряд. В. П. Горбатенко]; за ред. Ю. С. Шемшумченка, В. Д. Бабкіна, В. П. Горбатенка. – 2-е вид., доп. і перероб. – К. : Генеза, 2004. – 736 с.
8. Смеричевська С.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Смеричевська С.В., Сидич О.В. // Web-ресурс научно-практических конференцій. – Доступний з: < [http://www.confcontact.com/Okt/18\\_Smerich.htm](http://www.confcontact.com/Okt/18_Smerich.htm) >
9. Статистичний збірник "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" Архів Дежкомстату - 2013 рік
10. Шнипко О. Інноваційне становище України: Проблеми та перспективи / О. Шнипко // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 2. – С. 22–24.
11. [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/15\\_research\\_development.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/15_research_development.pdf)
12. <http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/count...>
13. Jay L. Abraham MetaMorphic Innovation: a Power Tool for Breakthrough Performance [Електронний ресурс] / Jay L. Abraham, Daniel J. Knight // Strategy & Leadership. – 2000 – V. 28 – Режим доступу : [http://www.ergen.gr/files/Metamorphic\\_Innovation.pdf](http://www.ergen.gr/files/Metamorphic_Innovation.pdf)

**Гудзь Елена Евгеньевна**

## **Идентификация и управление инновационно-инвестиционным потенциалом предприятия**

В статье рассмотрены современные концепции, а также теоретические и практические аспекты идентификации и управления инновационно-инвестиционным потенциалом предприятия. Определены составляющие инновационно-инвестиционного потенциала предприятия, проведена их оценка и предложены направления гармонизации и повышения эффективности инновационно-инвестиционного развития каждого предприятия в новых экономических условиях.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционный потенциал, предприятие, управление, идентификация.

**Gudz Olena E.**

## **IDENTIFICATION AND MANAGEMENT OF THE INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

The article deals with modern concepts, as well as the theoretical and practical aspects of the identification and management of innovation and investment potential of the enterprise. The author reviewed the components of innovation and investment potential of the enterprise. The author carried out an assessment and proposed directions of harmonization and efficiency of innovation and investment development of each enterprise in the new economy.

Keywords: innovation and investment potential, enterprise, management, identification.