

DOI: <https://doi.org/10.33216/1998-7927-2025-292-6-64-74>

УДК 330.658.7

МЕТОДИ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Івченко Є.А., Івченко Ю.А.

METHODS AND APPROACHES TO ASSESSING THE INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

Ivchenko Ye.A., Ivchenko Yu.A.

В статті досліджено науково-методичні підходи до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Визначено, що оцінка інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства належить до складних економічних завдань, оскільки її результативність залежить від чіткого розуміння природи цього елементу загального потенціалу підприємства, правильного вибору методів оцінювання та точного визначення показників. Дослідження розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу набуває особливої актуальності та вимагає ґрунтового аналізу факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Аналізуючи наукові підходи до структурування інноваційного потенціалу підприємства зроблено висновок про значну варіативність у визначенні його складових. У різних авторів відрізняються як назви, так і зміст структурних елементів, що ускладнює уніфікований підхід до оцінювання цього потенціалу. Виділено специфіку застосування підходів до оцінювання інноваційного і інвестиційного потенціалів окремо, враховуючи відмінності у їх змістовному наповненні та функціональному призначенні. Проаналізовані наукові підходи до оцінювання інноваційного та інвестиційного потенціалу підприємств свідчать про наявність спільних методів і показників, що дало змогу узагальнити та формалізувати єдиний підхід до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Розглянуто підходи, які не враховують ризики, пов'язані з інноваційно-інвестиційною діяльністю, що набуває особливої актуальності в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення. У результаті проведеного дослідження визначено та систематизовано складові інноваційного потенціалу підприємства, які виділяють вітчизняні науковці, а також сформовано узагальнений перелік елементів

інноваційно-інвестиційного потенціалу. За результатами аналізу сучасних наукових підходів проаналізовано сучасні наукові підходи до оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

Обґрунтовано напрямки вдосконалення теоретико-методичного підходу до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу в умовах постконфліктної трансформації. Запропоновано обов'язкове включення в систему оцінки таких елементів, як ресурси, можливості, здатності та ризики.

Ключові слова: підприємство потенціал, інноваційний потенціал, інвестиційний потенціал, ресурси, можливості, загрози, підприємство.

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку національної економіки, глобалізації ринків, зростання конкуренції та постійної потреби у підвищенні ефективності господарської діяльності підприємства все частіше стикаються з необхідністю активного впровадження інноваційних рішень і залучення інвестицій. Успішна реалізація інноваційно-інвестиційної діяльності потребує глибокого розуміння потенціалу підприємства у цій сфері, що, у свою чергу, обумовлює необхідність його об'єктивного та комплексного оцінювання. Інноваційно-інвестиційний потенціал виступає стратегічним ресурсом, який визначає здатність суб'єкта господарювання адаптуватися до змін ринкового середовища, здійснювати технологічне оновлення, формувати конкурентні переваги, залучати фінансові ресурси та забезпечувати сталий розвиток у

довгостроковій перспективі. При цьому, недостатньо лише окремо аналізувати інноваційні або інвестиційні можливості — необхідний інтегрований підхід, що дозволяє оцінити їх взаємозв'язок, взаємовплив та синергійний ефект.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність дослідження щодо оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу викликає зацікавленість багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Дослідження наукових питань щодо інноваційно-інвестиційного потенціалу та окремих аспектів висвітлено в працях таких вітчизняних вчених: С.М. Ілляшенко, Ю.І. Ключ, О.Ю. Кудріна, В.А. Омеляненко. Теоретичні підходи до визначення окремих аспектів оцінювання потенціалу досліджено в працях Н. С. Ілляшенко, С.Л. М. Гаєвської, О. Є. Гудзь, О. Ю. Ємельянова та багатьох інших.

Незважаючи на наявність різноманітних підходів до оцінювання інвестиційного чи інноваційного потенціалу окремо, проблема інтегрованого підходу до їх комплексного аналізу залишається недостатньо розробленою. Відсутність уніфікованої методики, що враховувала б галузеву специфіку, рівень ризику, ресурсну базу й стратегічні цілі підприємства, ускладнює процес ухвалення ефективних управлінських рішень.

Отже, існує потреба у вдосконаленні науково-методичних підходів до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства з метою забезпечення його конкурентоспроможності та довгострокової стійкості.

Метою статті. Дослідження науково-методичних підходів до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

Матеріали і результати досліджень. Оцінка інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства належить до складних економічних завдань, оскільки її результативність залежить від чіткого розуміння природи цього елементу загального потенціалу підприємства, правильного вибору методів оцінювання та точного визначення показників.

Здатність підприємства адаптуватися до змінних умов господарювання в рамках інноваційно-інвестиційної діяльності є ключовою передумовою його стабільності, конкурентоспроможності та фінансової самодостатності [1]. Саме тому дослідження

розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу набуває особливої актуальності та вимагає ґрунтовного аналізу факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. До внутрішніх чинників належать наявні й потенційні ресурси інноваційного та інвестиційного спрямування, а також організаційна спроможність підприємства ефективно реалізовувати відповідні процеси.

В умовах обмеженого доступу до ресурсів, які відчувають майже всі підприємства, особливо у воєнний період, головним пріоритетом для них стає забезпечення власної безпеки. Тому важливим є вивчення наслідків воєнного протистояння для бізнесу, виявлення та оцінювання їхнього інноваційно-інвестиційного потенціалу, а також розроблення шляхів його підтримки та зміцнення. Ефективність реалізації інноваційно-інвестиційних проектів, здатність залучати капітал, оптимізувати діяльність підприємства напряму залежить від обраного підходу до оцінювання такого потенціалу.

Серед наукових праць [3, 2] у цьому напрямі можна виокремити три основні вектори досліджень: оцінка інноваційного потенціалу, оцінка інвестиційного потенціалу, а також аналіз їх інтегрованої форми — інноваційно-інвестиційного потенціалу. Варто зауважити, що останній напрям є менш дослідженим, що обумовлює потребу в подальшому його науковому опрацюванні.

Розглянемо внесок вчених у вивчення інноваційного потенціалу підприємств. Зокрема, дослідники Великий Ю.П., Юрін Є.В. [3], Мясников В.О. та Радзівіло І.В. [13] акцентують увагу на відсутності єдиного підходу до структурування інноваційного потенціалу, вибору релевантних індикаторів і методів їх оцінювання, що створює методологічну невизначеність. У своїх працях Крет І.З. та Петрушка Т.О. [4] підкреслюють, що формування інноваційного потенціалу має забезпечувати найкращі параметри якості продукції при мінімальних витратах для споживача, а управління цим потенціалом — бути запорукою конкурентоздатності підприємства.

Також у науковій спільноті немає одностайності щодо переліку ресурсів, які формують інноваційний та інвестиційний потенціали. Наприклад, А.Ю. Седлерук і І.А. Шеховцова [5] пропонують поділ на кілька ресурсних груп: інтелектуальні (патенти, технічна документація тощо), матеріальні

(лабораторне та дослідне обладнання), фінансові (власні й залучені кошти), кадрові (компетентні фахівці, орієнтовані на інновації), інфраструктурні (наявність відповідних підрозділів у структурі підприємства), а також додаткові чинники, які підвищують ефективність інноваційної діяльності — наприклад, мотиваційні системи чи наукові партнерства.

Дослідниця Л.М. Гаєвська дотримується ресурсного підходу в оцінці інноваційного потенціалу та наголошує, що його формування неможливе без належного рівня ресурсного забезпечення. До таких ресурсів вона відносить матеріально-технічні, фінансові, інформаційні, людські та інші елементи, які виконують різні функції в межах інноваційної діяльності [2].

На відміну від цього, Р. Шерстюк і Д. Шеліхевич пропонують іншу класифікацію складових інноваційного потенціалу, базуючись на економіко-організаційному підході. Вони виділяють п'ять ключових елементів: інституційну (організаційно-управлінську), якісну (ресурсну), цільову, інвестиційно-фінансову та результативну складові [6]. Варто підкреслити, що саме ці автори вперше серед дослідників включили інвестиційний компонент безпосередньо до структури інноваційного потенціалу. У більшості ж наукових підходів інвестиційна діяльність розглядається як окремий напрям.

Ю.П. Великий та Є.В. Юрін, своєю чергою, акцентують увагу на специфічних складових, пов'язаних із науковою та інформаційною підтримкою інновацій, зокрема виділяють інтелектуальну, науково-дослідницьку, інформаційну та наукову компоненти [3].

Більш детальний перелік структурних елементів пропонує В.В. Гурочкіна, яка включає до інноваційного потенціалу підприємства такі складові: інтелектуально-кадрову, фінансову, матеріально-технічну, виробничо-технологічну, інформаційну, маркетингову, інтерфейсну, науково-дослідну, управлінську та культурно-корпоративну [8].

У свою чергу, В.О. Мясников розширює перелік елементів, додаючи до них такі специфічні компоненти, як екологічна складова. Він розглядає інноваційний потенціал як багатовимірну структуру, що включає організаційно-управлінську, кадрову, науково-технічну, інформаційну, соціальну, фінансово-економічну, маркетингову, екологічну, матеріально-технічну та виробничо-технологічну складові [10; 11].

На думку В.М. Марченка та А.С. Цвіркуна, інноваційний потенціал підприємства є багатокомпонентною системою, що включає різні види потенціалів, кожен з яких відіграє важливу роль у забезпеченні інноваційного розвитку [12]. Зокрема, автори виокремлюють:

кадровий потенціал, що визначає здатність працівників адаптуватися до змін, освоювати нові знання та впроваджувати інноваційні технології;

техніко-технологічний потенціал, який характеризується наявністю сучасного обладнання та можливістю оперативної переорієнтації виробничих процесів;

фінансово-економічний потенціал, який базується на внутрішніх фінансових ресурсах підприємства;

науково-дослідний потенціал, що оцінюється за кількістю персоналу, залученого до науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;

маркетинговий потенціал, який передбачає наявність ефективної системи реалізації продукції та задоволення запитів споживачів;

інфраструктурний потенціал, що охоплює забезпечення соціальних потреб працівників і створення належних умов праці;

організаційно-управлінський потенціал, який забезпечує ефективну взаємодію між різними рівнями управління;

ринковий потенціал, що характеризує здатність підприємства відповідати запитам і змінам на ринку;

інформаційний потенціал, який визначається рівнем доступу до інформації, її своєчасністю та точністю.

Іншу позицію займає І.В. Радзівіло [13], який пропонує інтегрувати інноваційний складник до кожної компоненти загального потенціалу підприємства. На його думку, до таких інноваційних елементів належать: організаційно-управлінські, виробничі, фінансово-економічні, маркетингові, кадрові, соціальні та науково-технічні складові [13]. Такий підхід передбачає цілісне бачення інноваційного потенціалу як системи, що пронизує всі функціональні напрями діяльності підприємства.

Аналізуючи наукові підходи до структурування інноваційного потенціалу підприємства, можна зробити висновок про значну варіативність у визначенні його складових. У різних авторів відрізняються як назви, так і зміст структурних елементів, що ускладнює уніфікований підхід до оцінювання

цього потенціалу. На нашу думку, для забезпечення більшої точності при дослідженні доцільно уникати об'єднання різних характеристик в межах однієї складової. Наприклад, категорія «науково-дослідна складова» об'єднує ознаки як наукової, так і дослідницької діяльності, хоча остання не завжди має прямий зв'язок з наукою (наприклад, маркетингові дослідження). У ряді праць ця складова фігурує під назвою «науково-технічна», що створює додаткову плутанину. У зв'язку з цим пропонуємо окремо розглядати наукову, дослідницьку та технічну складові, що дозволить уникнути дублювання та забезпечить більшу аналітичну чіткість. Зіставлення підходів різних авторів щодо структури інноваційного потенціалу підприємства представлено у таблиці 1.

Звернемо увагу на наукові підходи до трактування структури інвестиційного потенціалу підприємств. Зокрема, І.Ю. Зудова та А.В. Щиголева [14] вважають, що інвестиційний потенціал підприємства формується на основі таких ключових компонентів, як фінансовий, майновий, кадровий та виробничий потенціали. Такий підхід свідчить про сприйняття інвестиційного потенціалу як інтегральної характеристики підприємства, яка охоплює всі основні напрями його діяльності та базується на ресурсному підході.

Іншого, дещо ширшого підходу дотримуються О.Ю. Ємельянов, Т.О. Петрушка та А.В. Симака, які серед чинників, що впливають на рівень інвестиційного потенціалу підприємства, виділяють не лише внутрішні (фінансовий стан, організаційно-технічний рівень розвитку, продуктивність), але й зовнішні — галузеву специфіку та перспективи розвитку [15]. Це свідчить про комплексний підхід до розуміння інвестиційного потенціалу як багатофакторної системи оцінки.

О.М. Щербатюк, у свою чергу, пропонує ще більш розширену структуру, до якої включає такі складові: ресурсно-сировинну, інтелектуально-трудова, інституційну, виробничу, споживчо-збутову, інноваційну, економіко-географічну та демографічну [16]. У цьому підході інтегруються всі попередні концепції: тут простежуються риси як ресурсного, так і комплексного підходів. Крім того, автор виокремлює інноваційну складову як частину інвестиційного потенціалу, що свідчить про бачення тісного взаємозв'язку між

інвестиційною та інноваційною діяльністю підприємства.

Таблиця 1

**Складові інноваційного потенціалу підприємства
(систематизовано автором)**

№ п/п	Автори	Складові інноваційного потенціалу підприємства
1	Великий Ю.П., Юрін Є.В. [3]	Інтелектуальна, інформаційна, наукова, науково-дослідна
2	Гурочкіна В.В.[8]	Інтелектуально-кадрова, фінансова, матеріально-технічна, виробничо-технологічна, інформаційна, маркетингова, інтерфейсна, науково-дослідна, управлінська, культурно-корпоративна
3	Мясников В.О. [10]	Фінансово-економічна, матеріально-технічна, виробничо-технологічна, інформаційна, маркетингова, інтерфейсна, науково-технічна, організаційно-управлінська, людський капітал, соціальна, екологічна
4	Радзівіло І. В. [13]	Кадрова, фінансово-економічна, виробнича, маркетингова, науково-технічна, організаційно-управлінська, соціальна
5	Шерстюк Р., Шеліхевич Д. [6]	Інституційна (управлінсько-організаційна), якісна (ресурсна), цільова, інвестиційно-фінансова, результативна
6	Гаєвська Л.М. [2]	Фінансова, матеріально-технічна, інформаційна, людський капітал
7	Седлерук А. Ю., Шеховцова І.А. [5]	Кадрова, фінансова, матеріально-технічна, організаційні ресурси, соціально-психологічні чинники

У зв'язку з відсутністю єдності серед науковців щодо визначення структури інноваційного та інвестиційного потенціалів, а також з огляду на те, що поняття «інноваційний потенціал», «інвестиційний потенціал» і «інноваційно-інвестиційний потенціал» мають подібну сутнісну природу й відрізняються переважно деталізацією окремих функціональних компонентів. Розмежування

зазначених понять докладно розглянуто в роботі [19]. Тому, на нашу думку, доцільним запропонувати власне бачення складу інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Основні складові інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства

Група складових	Конкретні елементи
Ресурсні	Фінансова, інвестиційна, матеріально-технічна, кадрова
Інтелектуальні	Інтелектуальна, наукова, дослідна
Організаційно-управлінські	Управлінська, організаційна
Технологічні	Виробнича, технологічна
Інформаційні	Інформаційна, інтерфейсна
Соціально-культурні	Соціальна, культурно-корпоративна
Економічні	Економічна, маркетингова

Такий підхід забезпечує системність у визначенні потенціалу підприємства, дозволяючи комплексно оцінити його здатність до реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах змінного зовнішнього середовища.

Кожен із компонентів інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства може бути додатково деталізований за окремими індикаторами або напрямками діяльності. Наприклад, маркетингову складову доцільно розглядати через призму її складників — товарного, ринкового, комунікаційного аспектів (якщо останній не був виокремлений як окрема складова) тощо.

Після визначення структури інноваційно-інвестиційного потенціалу постає необхідність його оцінювання. У цьому контексті дослідники пропонують декілька методичних підходів. Так, В.О. Мясников узагальнив існуючі методи оцінювання, класифікувавши їх на три основні групи [10, 11]:

якісні — до них належать метод експертних оцінок, метод Делфі, сценарний підхід, модель Фелікса-Рігтса, номограма Харрінгтона, а також форсайт-технології;

кількісні — включають розрахунок за допомогою зваженої лінійної комбінації індикаторів, множення часткових індикаторів, метод суми рангів, а також застосування статистичних методів: регресійного, факторного аналізу, методу головних компонент тощо;

комбіновані — об'єднують елементи якісного та кількісного аналізу, зокрема, імітаційне динамічне моделювання, ситуаційне та структурно-лінгвістичне моделювання, а також моделювання з використанням нейронних мереж.

Окремі дослідники також виділяють специфіку застосування підходів до оцінювання інноваційного і інвестиційного потенціалів окремо, враховуючи відмінності у їх змістовному наповненні та функціональному призначенні.

На думку В. М. Марченка та А. С. Цвіркун, оцінювання інноваційного потенціалу може здійснюватися за допомогою таких загальнонаукових методів, як: прогностичний, діагностичний, порівняльний та детальний [12]. Зазначені підходи є універсальними й можуть бути застосовані не лише для аналізу інноваційного, а й інвестиційного чи інших видів потенціалу підприємства.

У свою чергу, В. О. Мясников пропонує поділ методів оцінювання інноваційного потенціалу на основі двох ключових ознак — «здатність» та «результативність» [10; 11]. Відповідно до цієї класифікації, він виділяє:

системно-структурні підходи: ресурсний, ресурсно-витратний, детальний, функціональний, формальний, оптимізаційний;
результативні підходи: результативний, витратний, фінансовий, цільовий;
діагностичні підходи: діагностичний та прогностичний.

Ці підходи, як і в попередньому випадку, можуть застосовуватись для оцінки різних типів потенціалу, змінюючи лише набір відповідних індикаторів, що включаються до дослідження.

А. Ю. Седлерук та І. А. Шеховцова акцентують увагу на конкретних індикаторах, які, на їхню думку, можуть слугувати основою для аналізу інноваційного потенціалу компанії [5]. До таких показників вони відносять:

елементи науково-технічного потенціалу (середня кількість раціоналізаторських пропозицій і винаходів на одного працівника; частка працівників із науковими ступенями; кількість патентів та об'єктів інтелектуальної власності);

тривалість виконання інноваційних робіт;
комерціалізаційні показники (прибуток від реалізації інновацій; частка нової продукції в загальному обсязі; кількість ліцензійних договорів);

характеристики інноваційності управлінської системи (системи мотивації;

рівень свободи для учасників інноваційних процесів; залучення персоналу до інноваційних проєктів).

На наш погляд, вказані індикатори відображають передусім такі складові, як наукова, інтелектуально-кадрова та управлінсько-організаційна. Водночас вони не охоплюють інші важливі компоненти — як ресурсні, так і функціональні. Це, відповідно, звужує можливості комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства та обмежує глибину його аналізу.

Ю. П. Великий та Є. В. Юрін у своїх наукових працях пропонують оцінювати потенціал інноваційного розвитку підприємства шляхом розділення його на дві ключові складові — внутрішню та зовнішню [3].

Загальна модель такого підходу може бути представлена як:

$$ППР = f(ВІП; ЗІП) \quad (1)$$

де: *ВІП* — внутрішній інноваційний потенціал;
ЗІП — зовнішній інноваційний потенціал.

Зовнішній інноваційний потенціал, згідно з цією концепцією, формується під впливом як прямих, так і непрямих зовнішніх чинників:

$$ЗІП = f(\Phi_{\text{нпр.впл.}}; \Phi_{\text{непр.впл.}}) \quad (2)$$

Фактори прямого впливу, у свою чергу, визначаються:

$$\Phi_{\text{нпр.впл.}} = f(СІП; ДС) \quad (3)$$

де: *СІП* — споживачі інноваційної продукції;
ДС — державні інституції та регуляторні органи.

До непрямих факторів належать:

$$\Phi_{\text{непр.впл.}} = f(НТФ; ЕФ; МФ) \quad (4)$$

де: *НТФ* — чинники науково-технічного розвитку;

ЕФ — економічні умови;

МФ — міжнародні обставини та впливи.

Щодо внутрішньої частини потенціалу, автори визначають її як функцію внутрішніх структурних елементів:

$$ВІП = f(ІС; ВС; ОУС; ФІС; МС) \quad (5)$$

де: *ІС* — інноваційна складова;

ВС — виробничий потенціал;

ОУС — організаційно-управлінський компонент;

ФІС — фінансово-інвестиційна база;

МС — маркетингові можливості підприємства.

За підходом, запропонованим Ю. П. Великим та Є. В. Юріним, загальний індикатор стратегічного потенціалу інноваційного розвитку підприємства розраховується як сума окремих показників [18]:

$$ППР = f(СІП + ДС + НТФ + ЕФ + МФ + ІС + ВС + ОУС + ФІС + МС) \quad (6)$$

Важливою перевагою цієї моделі, на наш погляд, є врахування потенційних резервів інноваційного розвитку підприємства. Зазначені автори пропонують оцінювати їх за наступною формулою:

$$n = (S_q - S_f) / S_q = 1 - S_f / S_q \quad (7)$$

де: *S_q* — заплановане (цільове) значення обраного індикатора;

S_f — фактично досягнуте значення показника.

Якщо значення *n* більше нуля, це свідчить про наявність резерву, що потребує коригування; якщо ж *n* менше нуля — коригування не є необхідним.

Таким чином, у процесі оцінки інноваційного потенціалу підприємства Великий Ю. П. та Юрін Є. В. охоплюють такі ключові аспекти: можливості (в рамках зовнішнього потенціалу згідно з формулою 2), ресурси (у межах внутрішньої інноваційної складової за формулою 5), а також здатності (через оцінку резервів відповідно до формули 7). Водночас, як зауважено, у розрахунковій моделі залишено поза увагою такий важливий фактор, як ризики, що є суттєвим елементом формування економічної безпеки підприємства.

На думку В. М. Марченка та А. С. Цвіркуна, одним із найбільш ефективних інструментів для оцінки інноваційного потенціалу підприємства є метод детального аналізу, запропонований В. І. Карюком [12]. Основою цього підходу є обчислення інтегрального показника за формулою:

$$I = \sqrt[n]{I_1 * I_2 * I_n} \quad (8)$$

де: n — кількість індикаторів у межах визначеної групи;

$I_1...I_n$ — значення окремих показників, що входять до відповідної групи.

Ця формула дозволяє здійснювати агреговану оцінку за окремими групами показників, що підвищує точність та глибину аналізу інноваційного потенціалу підприємства

У свою чергу, Л. М. Гаєвська для визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства застосовує методику експертного оцінювання з використанням бальної системи. Запропонована нею оцінка включає три основні етапи [2]:

дослідження структури інноваційного потенціалу;

аналіз ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства;

визначення рівня інноваційної активності суб'єкта господарювання.

Оцінювання потенціалу здійснюється на основі ряду показників, що відображають стан кадрових, виробничо-технологічних, науково-технічних та фінансово-економічних компонентів діяльності підприємства. Зокрема, до індикаторів, які характеризують забезпеченість підприємства необхідними ресурсами для реалізації інновацій, авторка пропонує включати [2]:

індекс забезпечення об'єктами інтелектуальної власності;

рівень кваліфікації персоналу, задіяного у реалізації інновацій;

середнє зростання обсягу продукції завдяки інтенсифікації виробництва;

коефіцієнт оснащення обладнанням, необхідним для впровадження інновацій;

рівень впровадження нової техніки;

показник освоєння нової продукції;

індекс інноваційного зростання.

До показників, що характеризують реалізацію інноваційного потенціалу, Л. М. Гаєвська відносить:

частку витрат, спрямованих на науково-технічні розробки;

відсоток ІТП із науковими ступенями;

середній вік інженерно-технічного персоналу та науковців;

коефіцієнт плинності кадрів у підрозділах, що займаються інноваціями;

рівень комп'ютеризації робочих місць, задіяних у НДР;

ступінь забезпеченості дослідного обладнання;

коефіцієнт фінансової залежності інноваційних проєктів;

показники ліквідності (поточна, критична, абсолютна).

Таким чином, у своїй методиці Л. М. Гаєвська використовує традиційні індикатори, які широко застосовуються у фінансовому, економічному й управлінському аналізі підприємства. Особливість підходу полягає у специфічному доборі та групуванні цих показників з урахуванням інноваційного контексту.

Розглянемо наукові підходи до оцінювання інвестиційного потенціалу підприємств.

Зокрема, О. Ю. Дудчик, Т. А. Костенко та В. В. Стоколюк пропонують використовувати експертний метод для оцінювання інвестиційного потенціалу [17]. Цей підхід є універсальним і застосовується також у дослідженнях інноваційного потенціалу.

В. С. Здреник, окрім експертного оцінювання, виділяє низку інших методичних підходів до аналізу інвестиційного потенціалу підприємства [18], серед яких:

вартісний підхід, що передбачає визначення потенціалу як різниці між максимальною можливою вартістю підприємства (яка очікується в результаті реалізації інвестиційних проєктів) та його поточною ринковою вартістю;

метод узагальненого показника, зокрема за критерієм обсягу інвестиційних ресурсів, що забезпечують максимальну прибутковість;

комплексний підхід, який синтезує декілька підходів з метою підвищення точності оцінювання.

К. М. Хаустова та І. М. Равлінко пропонують підхід до оцінювання інвестиційного потенціалу на основі сукупності груп показників, що характеризуються такою функціональною залежністю [9]:

$$\Phi C = f(P + \Phi + DA + ID), \quad (9)$$

де: P — економічна ефективність діяльності;

Φ — фінансовий стан підприємства;

DA — рівень ділової активності;

ID — інвестиційна діяльність.

Подібного підходу дотримуються й інші дослідники. Так, О. Ю. Ємельянов, Т. О. Петрушка та А. В. Симак виокремлюють три ключові напрями аналізу інвестиційного потенціалу підприємства [15]:

Оцінка фінансового стану (за показниками ліквідності, платоспроможності, рентабельності, фінансової надійності та ділової активності);

Оцінювання інвестиційних можливостей із використанням інструментарію кореляційно-регресійного аналізу;

Визначення оптимальних обсягів інвестування, що відповідають стратегічним і тактичним цілям підприємства.

І. Ю. Зудова та А. В. Щиголєва пропонують розглядати інвестиційний потенціал у трьох вимірах [14]:

як здатність підприємства до реалізації інвестиційних проєктів;

як спроможність залучати зовнішні джерела фінансування;

як можливість здійснювати власне фінансове інвестування задля розширення прибутковості діяльності.

Таким чином, у сучасних дослідженнях інвестиційного потенціалу підприємства спостерігається тенденція до застосування комплексного підходу, що враховує як внутрішні ресурси та результати, так і зовнішні фактори інвестиційної привабливості.

Отже, проаналізовані наукові підходи до оцінювання інноваційного та інвестиційного потенціалу підприємств свідчать про наявність спільних методів і показників, що може слугувати основою для узагальнення та формалізації єдиного підходу до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

Слід зазначити, що більшість досліджень [7] та інших науковців зосереджуються переважно на економічних показниках, що, з одного боку, дозволяє забезпечити об'єктивність і порівнянність результатів, але з іншого — обмежує глибину аналізу. Такий підхід не дає змоги повноцінно відобразити комплексну картину розвитку підприємства в контексті його взаємодії із зовнішнім середовищем.

Висновки. Таким чином, розглянуті підходи не враховують ризики, пов'язані з інноваційно-інвестиційною діяльністю, що набуває особливої актуальності в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення. Саме тому включення оцінки ризиків до системи оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу є необхідним елементом її удосконалення.

На підставі аналізу наукових підходів до оцінювання інноваційного та інвестиційного потенціалів підприємств виявлено спільність застосовуваних методів і показників. Це дає підстави для узагальнення й формалізації єдиного підходу до оцінки інноваційно-

інвестиційного потенціалу підприємства. Більшість існуючих досліджень орієнтовані виключно на економічні аспекти, що забезпечує певну об'єктивність оцінки, однак водночас звужує аналітичний горизонт і не дозволяє повною мірою відобразити як внутрішній стан підприємства, так і вплив зовнішнього середовища.

Водночас, проаналізовані підходи майже не враховують ризики, які супроводжують інноваційно-інвестиційну діяльність, що є критично важливим у період постконфліктних трансформацій. Саме тому обґрунтовано необхідність включення до системи оцінювання таких елементів, як ризики, поряд з ресурсами,

Отримані результати можуть слугувати підґрунтям для подальших наукових досліджень, спрямованих на удосконалення методичних підходів до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств у сучасних умовах економічної нестабільності.

Л і т е р а т у р а

1. Галгаш Р. А. Івченко Ю. А. Об'єктивні передумови розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств регіону. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, 2017. № 2 (232). С 23-27.
2. Гаєвська Л. М. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Випуск 15. 2017. С.192-196. URL : <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/38.pdf>
3. Великий Ю. П., Юрін Є. В. Інноваційний потенціал у системі розвитку машинобудівних підприємств. Економіка, 2014. № 1 (127). С. 11–17.
4. Крет І. З., Петрушка Т. О. Механізм формування інноваційного потенціалу підприємства та вплив на якість продукції машинобудування. Економіка і суспільство, 2018. Вип. № 15. URL: http://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/23.pdf
5. Седлерук А. Ю., Шеховцова І. А. Сутність інноваційного потенціалу підприємства. URL:https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/14377/1/2015_4_Sedleruk.pdf
6. Шерстюк Р., Шеліхевич Д. Інноваційний потенціал як основа забезпечення ефективної діяльності підприємства. Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції пам'яті почесного професора ТНТУ, академіка НАН України Чумаченка М.Г.

7. «Інноваційний розвиток: стратегічний погляд у майбутнє» ТНТУ імені Івана Пулюя, (Тернопіль, 6.04.2017 р.). С. 71-72. URL : <https://core.ac.uk/download/161260745.pdf>
8. Горлачук В. В., Яненко І. Г. Економіка підприємства : навчальний посібник. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 344 с.
- Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту. Економіка: реалії часу, 2015. № 5 (21). URL : <https://economics.net.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>
10. 9. Хаустова К. М., Равлінко І. М. Економічна сутність та складові інвестиційного потенціалу підприємства. Фінансове регулювання зрушень у економіці України : збірник тез доповідей учасників II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (Мукачєво, 18 квітня 2018 р.). Мукачєво, 2018. С.274-276
11. Мясников В. О. Інтегральна оцінка стану та рівня інноваційного потенціалу як основа адаптивного управління машинобудівними підприємствами. Бізнес Інформ. 2018. № 1. С. 85-92. 11. Мясников В. О. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 12-1. С. 167–174.
12. Марченко В. М., Цвіркун А. С. Система управління інноваційним потенціалом на промислових підприємствах. Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". 2017. № 14. С. 411-417. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108725/103673>
13. Радзівіло І. В. Механізм формування інноваційного потенціалу промислового підприємства: структуризація та ідентифікація елементів. Ефективна економіка, 2012. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1295>
14. Зудова І. Ю., Щиголева А. В. Особливості формування чинників інвестиційного потенціалу підприємства. Економіка і суспільство. Мукачівський державний університет. Економіка та управління підприємствами, 2018. Вип. 19. С. 403-408. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/61.pdf
15. Ємельянов О.Ю., Петрушка Т.О., Симак А.В. Інвестиційний потенціал підприємств: сутність, чинники формування та методи оцінювання. Економіка та управління підприємствами. Вип. 60. 2021. С.87-91. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/60_2021/18.pdf
16. Щербатюк О. М. Дефініція «інвестиційний потенціал підприємства»: сутність та відмінності. Ефективна економіка, 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>
17. Дудчик О. Ю., Костенко Т. А., Стоколюк В. В. Оцінка інвестиційного потенціалу підприємств машинобудівної галузі України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство, 2019. Вип. 25. Ч. 1. С. 89-92. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/25_1_2019ua/21.pdf
- Здренник В. С. Інвестиційний потенціал: сутність поняття та проблеми оцінки. Науковий вісник Ужгородського університету, 2016. Серія Економіка. Випуск 1 (47). Т.1. С.363-367. URL: http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/47/1/47_59.pdf
19. Івченко Ю.А. Дисертація «Забезпечення інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства в умовах постконфліктної трансформації» 2023р. 128с. URL: https://sspu.edu.ua/images/2023/docs/dis/Dis_Ivchenko_43c78.pdf с.23-27.

References

1. Halhash R. A. Ivchenko Yu. A. Obiektyvni peredumovy rozvytku innovatsiino-investytsiinoho potentsialu pidpriemstv rehionu. Visnyk Shkhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia, 2017. № 2 (232). S 23-27.
2. Haievska L. M. Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva ta yoho otsinka. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskoho. Vypusk 15. 2017. S.192-196. URL : <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/38.pdf>
3. Velykyi Yu. P., Yurin Ye. V. Innovatsiinyi potentsial u systemi rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv. Ekonomika, 2014. № 1 (127). S. 11–17.
4. Kret I. Z., Petrushka T. O. Mekhanizm formuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva ta vplyv na yakist produktsii mashynobuduvannia. Ekonomika i suspilstvo, 2018. Vyp. № 15. URL: http://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/23.pdf
5. Sedleruk A. Yu., Shekhovtsova I. A. Sutnist innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/14377/1/2015_4_Sedleruk.pdf
6. Sherstiuk R., Shelikhevyh D. Innovatsiinyi potentsial yak osnova zabezpechennia efektyvnoi diialnosti pidpriemstva. Materialy VI Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii pamiati pochesnoho profesora TNTU, akademika NAN Ukrainy Chumachenka M.H.
7. «Innovatsiinyi rozvytok: stratehichnyi pohliad u maibutnie» TNTU imeni Ivana Puliuia, (Ternopil, 6.04.2017 r.). S. 71-72. URL : <https://core.ac.uk/download/161260745.pdf>

8. Horlachuk V. V., Yanenkova I. H. *Ekonomika pidpriemstva : navchalnyi posibnyk*. Mykolaiv : Vyd-vo ChDU im. Petra Mohyly, 2010. 344 s.
9. Hurochkina V. V. *Innovatsiyni potentsial pidpriemstva: sutnist ta systema zakhystu*. *Ekonomika: realii chasu*, 2015. № 5 (21). URL : <https://economics.net.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>
10. Khaustova K. M., Ravlinko I. M. *Ekonomichna sutnist ta skladovi investytsiinoho potentsialu pidpriemstva*. *Finansove rehuliuвання zrushen u ekonomitsi Ukrainy : zbirnyk tez dopovidei uchasnykiv II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii* (Mukachevo, 18 kvitnia 2018 r.). Mukachevo, 2018. S.274-276
11. Miasnykov V. O. *Intehralna otsinka stanu ta rivnia innovatsiinoho potentsialu yak osnova adaptivnogo upravlinnia mashynobudivnyimi pidpriemstvamy*. *Biznes Inform*. 2018. № 1. S. 85-92. 11. Miasnykov V. O. *Metodychnyi pidkhid do otsinky innovatsiinoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv*. *Prychornomorski ekonomichni studii*. 2016. Vyp. 12-1. S. 167–174.
12. Marchenko V. M., Tsvirkun A. S. *Systema upravlinnia innovatsiynym potentsialom na promyslovykh pidpriemstvakh*. *Ekonomichni visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskiy politekhnichnyi instytut"*. 2017. № 14. S. 411-417. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108725/103673>
13. Radzivilo I. V. *Mekhanizm formuvannia innovatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva: strukturyzatsiia ta identyfikatsiia elementiv*. *Efektivna ekonomika*, 2012. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1295>
14. Zudova I. Yu., Shchyholieva A. V. *Osoblyvosti formuvannia chynnykiv investytsiinoho potentsialu pidpriemstva*. *Ekonomika i suspilstvo*. *Mukachivskiy derzhavnyi universytet*. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy*, 2018. Vyp. 19. S. 403-408. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/61.pdf
15. Yemelianov O.Iu., Petrushka T.O., Symak A.V. *Investytsiyni potentsial pidpriemstv: sutnist, chynnyky formuvannia ta metody otsiniuvannia*. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy*. Vyp. 60. 2021. S.87-91. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/60_2021/18.pdf
16. Shcherbatiuk O. M. *Definitsiia «investytsiyni potentsial pidpriemstva»: chutnist ta vidminnosti*. *Efektivna ekonomika*, 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>
17. Dudchuk O. Yu., Kostenko T. A., Stokoliuk V. V. *Otsinka investytsiinoho potentsialu pidpriemstv mashynobudivnoi haluzi Ukrainy*. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. *Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 2019. Vyp. 25. Ch. 1. S. 89-92. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/25_1_2019ua/21.pdf
18. Zdrenyk V. S. *Investytsiyni potentsial: sutnist poniattia ta problemy otsinky*. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*, 2016. *Seriia Ekonomika*. Vypusk 1 (47). T.1. S.363-367. URL: http://www.visnyk-ekonom-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/47/1/47_59.pdf
19. Ivchenko Yu.A. *Dysertatsiia «Zabezpechennia innovatsiino-investytsiinoho potentsialu pidpriemstva v umovakh postkonfliktnoi transformatsii»* 2023r. 128s. URL: https://sspu.edu.ua/images/2023/docs/dis/Dis_Ivchenko_43c78.pdf s.23-27.

Ivchenko YeA., Ivchenko Yu.A. Methods and approaches to assessing the innovation and investment potential of an enterprise.

The article studies scientific and methodical approaches to assessment of the innovation and investment potential of enterprise. It has been determined that evaluation of the innovation and investment potential of enterprise is a complex economic task, since its effectiveness depends on a clear understanding of the nature of this element of the overall potential of enterprise, the correct choice of evaluation methods and accurate determination of indicators. The study of the development of innovation and investment potential is of particular relevance and requires a thorough analysis of factors of both the external and internal environment. Analyzing the scientific approaches to structuring the innovation potential of an enterprise, the author concludes that there is considerable variability in the definition of its components. Different authors have different names and content of structural elements, which complicates a unified approach to assessing this potential. The specifics of applying approaches to assessing innovation and investment potentials separately are highlighted, taking into account differences in their content and functional purpose. The analyzed scientific approaches to assessing the innovation and investment potential of enterprises show that there are common methods and indicators, which made it possible to generalize and formalize a single approach to assessing the innovation and investment potential of an enterprise. The article considers approaches that do not take into account the risks associated with innovation and investment activities, which is of particular relevance in the context of martial law and post-war recovery. As a result of the study, the article identifies and systematizes the components of the innovation potential of an enterprise, which are allocated by domestic scholars, and also forms a generalized list of elements of the innovation and investment potential. Based on the results of the analysis of modern scientific approaches, the article analyzes modern scientific approaches to assessment of innovation and investment potential of enterprise. Directions for improving the theoretical and methodological approach to assessing

the innovation and investment potential in the context of post-conflict transformation are substantiated. The mandatory inclusion of such elements as resources, opportunities, capabilities and risks in the assessment system is proposed.

Keywords: *enterprise potential, innovation potential, investment potential, resources, opportunities, threats, enterprise.*

Івченко Є.А. – декан факультету економіки і управління Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Київ.

Івченко Ю.А. – доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Київ.

Стаття подана 11.04.2025.