

ЕКОНОМІКА

УДК 3.33.336

DOI: <https://doi.org/10.32782/СМІ/2023-8-1>**Акімова О.В.**доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки,
Донбаська державна машинобудівна академія**Петченко М.О.**аспірант,
Донбаська державна машинобудівна академія**АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

В статті розглядається підхід до визначення фінансового потенціалу підприємства в контексті альтернативи до традиційного. Запропонований підхід передбачає розгляд підприємства як складний об'єкт дослідження, з врахуванням аспектів теорії зацікавлених сторін, що має сприяти більш комплексному та глибокому аналізу фінансового потенціалу. Ключова проблема, яку досліджує ця стаття, є складність визначення фінансового потенціалу підприємства в умовах асиметрії інформації при можливих розбіжностях у цілях між різними зацікавленими сторонами. Приводиться концепція оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства з математичною інтерпретацією що, дозволяє застосовувати різні підходи до оцінки, враховуючи індивідуальний досвід та знання зацікавлених сторін, таким чином забезпечуючи комплексний підхід до аналізу фінансової діяльності підприємства.

Ключові слова: аналітична оцінка, асиметрія інформація, фінансовий потенціал, підприємство, математична інтерпретація, стейкхолдер.

Akimova Olena, Petchenko Maksym
Donbass State Engineering Academy**ANALYTICAL ASSESSMENT OF THE LEVEL OF FINANCIAL POTENTIAL
OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS**

The article explores an approach to determining the analytical level of a company's financial potential as an alternative to the traditional method, which considers the enterprise as an a priori object of study. The proposed approach involves examining the company from a different perspective, specifically as a complex object of study, considering various conceptual methods for its determination, such as technological, institutional, and entrepreneurial approaches. The research is grounded in the theory of stakeholders, enabling a more comprehensive and in-depth understanding of the structure of financial potential. The presented work discusses specific possible variations in the individual objectives of stakeholders and presents a matrix of contentious issues that may arise among stakeholders. Special attention in the article is given to the problem of information asymmetry in the interaction of stakeholders, which, along with the differences in the personal objectives of stakeholders, complicates the formation of a complete and accurate structure of financial potential. It is noted that when none of the parties attempts to fully disclose their capabilities and interests, asymmetry can lead to various variations in the structure of the company's financial potential, characterizing the same object from different individual perspectives. The article provides a mathematical interpretation of possible variations in the structures of financial potential, considering the individual goals of stakeholders. As a conclusion, a concept of evaluating the level of financial potential is presented, based on fuzzy logic theory, distributing the probabilistic assessment outcomes into three levels: insufficient, sufficient, and excessive, through a comparison of planned and individual values of sets of elements of financial potential. Consequently, according to the authors, this concept allows for different approaches to evaluation, taking into account the individual experience and knowledge of stakeholders, providing a comprehensive approach to analysing the company's financial activities.

Keywords: analytical assessment, information asymmetry, financial potential, enterprise, mathematical interpretation, stakeholder.

Постановка проблеми. Оцінка фінансового потенціалу вважається потужним дієвим інструментом для обґрунтування доцільності прийнятих рішень менеджментом в умовах сьогодення. В той же час методологічні підходи до оцінки не в повній мірі відповідають динамічному розвитку нових концепцій в рамках сучасних економічних теорій. Це обумовлює необхідність вдосконалення методів та підходів до оцінки з врахуванням позицій сучасних соціально-економічних концепцій розвитку суспільства.

В цьому контексті має велике значення дослідження впливу нових напрямків наукових досліджень на питання аналітичної оцінки фінансового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема визначення достовірної аналітичної оцінки фінансового потенціалу підприємства займає важливе місце в роботах сучасних науковців, що проявляється в удосконаленні підходів та методологічних рекомендацій. Дослідженнями цього питання займаються такі науковці, як Ареф'єва О.В. [5], Комарецька П.В.,

Краснокутська Н.С. [4], Грицуленко С.І., Нагорнюк О.В., Левченко Н.М. [1], Мельник О.В., Кунцевич О.В., Богма О. [2], Камінський С [2]., Гутник П. [2], Середа О.О., Костирко Л.А., Прокопишак В.Б. та інші. Науковцями широко представлено методичні рекомендації та підходи до оцінки рівня фінансового потенціалу. Разом із тим, недостатня розробленість цих теоретичних положень, з огляду на сучасні соціально-економічні теорії, залишає простір для дискусій та розробки альтернативних концепцій оцінки, що зумовило спрямованість наукової статті, її мету та завдання.

Формування цілей статті (постановка завдання).

Дослідити можливі концептуальні підходи для удосконалення методології оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства з врахуванням сучасних поглядів на діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової системи господарювання підприємство беззаперечно виступає її основною ланкою, тому більшість економістів, з метою оцінки рівня фінансового потенціалу, традиційно розглядає підприємство як апріорний, визначений наперед об'єкт дослідження [1, с. 114; 2, с. 38–40]. Нова наукова думка робить спроби відходити від архаїчного представлення, спираючись на різноманітність теорій та підходів, у складі яких зустрічається поняття «підприємство» (теорія організацій, правова теорія, економічна теорія, теорія управління, теорія виробництва, теорія діяльності та ін.). На сьогодні, отримує розвиток концепція, яка спирається на технологічний, інституційний та підприємницький підходи, а вірніше на їх комбінацію, оскільки спроби науковців визначити підприємство лише з будь-якої однієї позиції, на думку багатьох сучасних авторів, є зовсім невиправданим. Послідовники даної концепції представляють підприємство з позиції чотирьох складових: як організацію, як систему контрактів, як певний інститут в існуючій системі економічних відносин та як організаційна форма капіталу [3, с. 82–85].

Оскільки оцінка рівня фінансового потенціалу дієвий інструмент в питаннях прийняття управлінських рішень, такий розвиток сучасних економічних поглядів не може не відобразитися на процесах вдосконалення методології та підходів до його визначення.

Серед впливових напрямків розвитку економічної думки, в межах інституціонального напрямку теорії підприємства, виділяється теорія зацікавлених сторін (стейкхолдерів), дослідженню якої приділяється все більше уваги, як своєрідній альтернативі неокласичній теорії підприємства, що акцентує увагу на задоволенні інтересів різних учасників господарської діяльності [4, с. 97]. До стейкхолдерів відносять будь-які групи суб'єктів діяльності, які зацікавлені в діяльності підприємства: засновники, менеджери, працівники, потенційні та існуючі інвестори, конкуренти підприємства, державні установи та інші [5, с. 81; 6, с. 43]. Очевидно, що кожна з цих груп, а можливо й окремі члени груп, потребують результатів оцінки рівня фінансового потенціалу з врахуванням індивідуальних інтересів. Враховуючи дану концепцію, доцільно припустити, що оцінка без врахування всіх вимог принаймні основних стейкхолдерів з високою ймовірністю збільшує похибку отриманого результату.

Приймаючи до уваги погляди даного підходу, пропонуємо розглянути концепцію аналітичної оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства з врахуванням вимог зацікавлених сторін.

В першу чергу необхідно визначитись з структурним складом стейкхолдерів. Науковці сьогодення приводять достатньо різноманітні варіанти групування та класифікації, але поєднуються в позиції, що остаточний варіант залежить від конкретного суб'єкта господарювання. На нашу думку, до основних суб'єктів діяльності слід включити щонайменше три групи, які в будь-якому разі приймають участь в процесі діяльності підприємства – це засновники, менеджмент, інвестори (кредитори). Для спрощення розуміння пропонуємо абстрагуватись від ситуацій, коли одна й та ж особа може представляти інтереси двох або навіть всіх трьох груп, наприклад засновник одночасно є менеджером компанії.

Теорія стейкхолдерів базується на припущенні, що кожна група зацікавлена в успішній діяльності підприємства, але в той же час має за мету свій індивідуальний інтерес або вигоду. Приведемо де-які приклади в таблиці (табл. 1).

В свою чергу відмінність поглядів на стратегічні інтереси становиться основою для утворення матриці суперечливих питань між сторонами (табл. 2).

Таблиця 1

Можливі варіанти інтересів груп зацікавлених сторін

Група суб'єктів	Стратегічний інтерес
Засновники	Максимальний розмір дивідендів (незафіксована вигода) від результатів діяльності підприємства.
Менеджмент	Максимальний рівень отриманої винагороди за виконану роботу (змішана вигода, мається на увазі постійна та змінна частка)
Інвестори (кредитори)	Своєчасне та повне повернення вкладених ресурсів разом з процентами (фіксована вигода).

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Приклади можливих суперечливих питань між стейкхолдерами

	Засновники	Менеджмент	Інвестори (кредитори)
Засновники		Мінімізація розміру винагороди за виконану роботу.	Мінімізація витрат по залучених коштах.
Менеджмент	Максимізація розміру винагороди за виконану роботу.		Мінімізація витрат по залучених ресурсах.
Інвестори (кредитори)	Максимізація доходів по розміщених ресурсах.	Максимізація доходів по розміщених коштах та своєчасність повернення розміщених ресурсів.	

Джерело: розроблено авторами

Незважаючи на наявні суперечності, групи впорядковано та сконцентровано взаємодіють з метою досягнення спільної цілі. На практиці зазвичай спостерігається розділення відповідальності за функціональними напрямками діяльності підприємства, що може бути прямо передбачено статутом або іншими нормативними документами. Наприклад, серед основних завдань для групи засновників виділяється визначення характеру та обсягу ринку, на якому підприємство планує здійснювати або здійснює свою діяльність. У групі менеджменту окремим спеціалізованим напрямком стає вивчення та запровадження технологій виробництва та (або) реалізації товарів (послуг), які реалізуються на визначеному акціонерами (засновниками) ринку. Інвестори(кредитори) сконцентровані на прийнятті участі в забезпеченні ресурсної складової діяльності підприємства. Ця наведена позиція, безумовно, не охоплює всі обов'язки, що покладені на групи, проте вже представлені аспекти свідчать про наявну функціональну спеціалізацію зацікавлених сторін. Що в свою чергу обумовлює відмінність поглядів на методи та підходи до оцінки фінансового потенціалу.

Однією з основних задач у процесі визначення оцінки рівня фінансового потенціалу залишається формування структури його складових частин (елементів), які мають забезпечити найбільш повний та точний аналіз. Рационально зробити припущення, що досягнення максимально ефективного результату можливе лише за умови включення до структури всіх елементів, які здатні адекватно відобразити не тільки всі аспекти діяльності підприємства, а й елементи, що характеризують вимоги стейкхолдерів до результатів діяльності.

Але на цьому етапі, незважаючи на очевидну взаємодію в процесі діяльності підприємства, неможливо залишити поза увагою особисті цілі зацікавлених сторін, що обумовлюють інтерес в побудові індивідуальних структур елементів фінансового потенціалу. Можна з високим рівнем вірогідності припустити факт, що кожна з зацікавлених сторін не має на меті максимально висвітлювати свої можливості та погляди. Крім того, сторони спробою приховувати інтерес до окремих елементів, які можуть вплинути на прийняття рішення іншими суб'єктами, при цьому така ситуація вважається прийнятною для всіх груп. В такому випадку, очевидно, що формування індивідуальної структури елементів оцінки фінансового потенціалу проводиться з використанням елементів, склад яких побудований на підставі загальнодоступних даних та власних уявлень про загальну діяльність підприємства, включаючи навіть некваліфіковані погляди на сфері діяльності інших стейкхолдерів. Наприклад, портфельні інвестори або банки мають переважно лише приблизні уявлення про технологію виробництва, але при цьому складають особисті параметри для аналізу ефективності використання необоротних активів. Все це не може не погіршувати якість проведеної оцінки.

Як результат, можна отримати ряд варіацій структур (в даному випадку трьох), які характеризують один й той самий об'єкт, з різних індивідуальних позицій. При тому що жоден з цих варіантів з високою ймовірністю не зможе наблизитись до ідеальної структури, що зможе врахувати інтереси всіх зацікавлених сторін.

Отже, можна зробити висновок, що побудова ідеальної структури можлива шляхом лише штучного

поєднання всіх структурних елементів, запропонованих в індивідуальних варіаціях. Математично, це може бути представлено, як консолідована множина структурних елементів, до якої мають включатися всі елементи індивідуальних множин структурних елементів, визначених стейкхолдерами.

$$\Phi = \Phi^A \cup \Phi^M \cup \Phi^K \quad (1)$$

де Φ^A , Φ^M , Φ^K – відповідно множини структурних елементів фінансового потенціалу групи засновників, групи менеджерів та групи інвесторів (кредиторів).

Дійсно, таке поєднання теоретично дає підстави вважати, що формування повної структури можливе тільки за штучно створених умов взаємодії між стейкхолдерами, оскільки важко уявити повну відкритість сторін в процесі діяльності. Про що вказує реальна ситуація в соціально-економічному середовищі, спираючись на наявний ефект асиметрії інформації в процесі взаємодії зацікавлених сторін. Присутність цього явища остаточно дає можливість стверджувати, що жодна з сторін самостійно нездатна сформувати ідеальну консолідовану структуру. Це відбувається не тільки за рахунок того, що кожна з груп не намагається повністю відкривати інформацію щодо специфіки власної діяльності, а навіть того, що іноді надає недостовірні дані.

В сучасному житті можна достатньо реально представити ситуацію, коли менеджмент підприємства володіє інформацією щодо внутрішніх процесів діяльності, але не має повних даних про цілі та можливості засновників та інвесторів (кредиторів), наприклад про наявність фінансових резервів для підтримки підприємства в кризові періоди. Засновники отримують достатньо широкий об'єм інформації про внутрішні процеси, але не мають повної інформації про цілі та можливості інвесторів (кредиторів), що може виражатись в відсутності достовірної інформації про мінімально можливу процентну ставку. В свою чергу інвестори(кредитори) взагалі мають обмежений доступ як до інформації про внутрішні процеси, особливо технологічного характеру, так і до інформації сфери засновників. Але в будь-якому разі такого роду асиметрія інформації не зупиняє зацікавлені сторони, та усвідомлюючи це чи ні, вони в процесі прийняття рішення все одно проводять оцінку рівня фінансового потенціалу підприємства, використовуючи наявну та доступну до отримання інформацію, при цьому не залишають поза увагою елементи сфер інших груп.

Стає очевидним, що під впливом ефекту асиметрії можна лише отримати набір індивідуальних варіацій множин структурних елементів фінансового потенціалу. Позитивним є факт, що метод або підхід до визначення кожної з них, з високим рівнем вірогідності може відрізняється від будь-якого іншого, що забезпечує своєрідний плуралізм. При цьому слід приймати до уваги факт максимально низького рівня асиметрії інформації для частини елементів множини, що знаходиться в компетенції індивідуальної групи.

$$\begin{aligned} \Phi_A &= \Phi^A \cup \Phi^m \cup \Phi^K \\ \Phi_M &= \Phi^a \cup \Phi^M \cup \Phi^K \\ \Phi_K &= \Phi^a \cup \Phi^m \cup \Phi^K \end{aligned} \quad (2)$$

де Φ_A , Φ_M , Φ_K – індивідуальна множина структурних елементів фінансового потенціалу з погляду зацікавлених сторін, відповідно засновників, менеджерів та інвесторів (кредиторів);

Φ^A, Φ^M, Φ^K – відповідно множини структурних елементів фінансового потенціалу груп засновників, менеджерів та інвесторів (кредиторів) з умовно повною інформацією (симетричною);

Φ^a, Φ^m, Φ^k – відповідно множини структурних елементів фінансового потенціалу груп засновників, менеджерів та інвесторів (кредиторів) з неповною інформацією (асиметричною).

Рационально представити, що в процесі проведення оцінки зацікавлена сторона намагатиметься знизити рівень асиметрії шляхом отримання додаткової інформації про специфіку діяльності інших суб'єктів, що є цілком нормальною практикою в реаліях сьогодення. Так, наприклад, менеджмент підприємства, що має намір залучити ресурси від банку, не може ігнорувати погляди на показники, прийняті при розрахунку кредитоспроможності підприємства, і це вимагає ставати на позицію банку, вивчати його позицію при плануванні діяльності. В результаті, це виражається у включенні додаткових елементів до власної індивідуальної структури фінансового потенціалу.

Математично, це виглядає як прагнення приведення різниці консолідованої та індивідуальної множин структур фінансового потенціалу до значення пустої множини $\Phi \setminus \Phi_N = \emptyset$, (де Φ_N – в даному випадку може приймати значення Φ_A, Φ_M, Φ_K).

З огляду на це, можна зробити висновок, що саме від того, наскільки зацікавлена сторона зможе наблизити свою структуру до цієї ознаки, буде залежати якість результатів використаного підходу.

Після завершення етапу формування структури елементів фінансового потенціалу наступним логічним процесом стає формування множини саме якісних або кількісних значень елементів фінансового потенціалу. Серед складних проблем, що поглиблюються ефектом асиметрії, на даному етапі з'являється питання релевантності значень даних, які можуть бути використані при оцінці фінансового потенціалу. В даному випадку необхідно врахувати поведінку зацікавлених сторін, яка включає факт, що будь-яка група стейкхолдерів є не лише споживачем інформаційного потоку для оцінки фінансового потенціалу, а й одночасно може виступати ініціатором потоку інформації для інших зацікавлених сторін. Але в будь-якому разі зацікавлена сторона формує індивідуальну множину прийнятних значень елементів фінансового потенціалу, що відповідають її особистим поглядам на діяльність підприємства в цілому.

Завершення процесу формування індивідуальних значень елементів дозволяє зробити перехід безпосе-

редньо до етапу визначення оцінки рівня фінансового потенціалу.

Приймаючи до уваги положення теорії нечіткої логіки, якісну оцінку рівня фінансового потенціалу підприємства пропонуємо розмежувати трьома рівнями: недостатній, достатній, надмірний, що відображає здатність до можливості досягнення стратегічного плану підприємства. Показником віднесення до одного з рівнів стануть характерні ознаки множини, що є результатом отримання різниці індивідуальної множини прийнятних значень елементів окремої групи стейкхолдерів Φ_{Np} та множини значень планових (еталонних) елементів фінансового потенціалу Φ_{plan} (де Φ_{Np} – в даному випадку може приймати значення $\Phi_{Ap}, \Phi_{Mp}, \Phi_{Kp}$ – відповідно індивідуальні множини значень елементів фінансового потенціалу груп засновників, менеджерів та інвесторів(кредиторів)).

Характерні ознаки множин відповідних рівнів наведемо у таблиці (табл. 3).

Наведемо умовний приклад визначення, припустимо:

$$\Phi_{Np} = \left\{ \text{Рентаб.} = 25\%; \text{Коеф.авт.} = 0,2; \frac{DEBT}{EBITDA} = 4,0; \text{Застава} = \text{"Так"} \right\},$$

$$\Phi_{plan} = \left\{ \text{Рентаб.} = 20\%; \text{Коеф.авт.} = 0,2; \frac{DEBT}{EBITDA} = 4,0 \right\}.$$

Тоді множина різниці має вигляд:

$$\Phi_{Np} \setminus \Phi_{plan} = \left\{ \text{Рентаб.} = 25\%; \text{Застава} = \text{"Так"} \right\}.$$

Як бачимо, значення елемента «Рентаб.» в множині Φ_{plan} гірше ніж в множині $\Phi_{Np} \setminus \Phi_{plan}$, а елемент «Застава» – відсутній, отже рівень фінансового потенціалу визначаємо як «недостатній».

На нашу думку, спираючись на особисті висновки зацікавлених сторін, класифікувати рівень фінансового потенціалу підприємства в цілому як «достатній» або «надмірний» можна тільки в разі отримання лише позитивних оцінок. В іншому випадку його слід вважати «недостатнім».

В практичній діяльності з огляду на ймовірну варіативність як економічних показників так і складу зацікавлених сторін досягнення результату порожньої множини між різницею множин значень індивідуального та планового фінансових потенціалів майже не можливе. Тому маємо припускати окремі невідповідності, які в цілому не повинні впливати на виконання поставлених завдань перед підприємством.

Цікавим залишається питання щодо джерела визначення множини еталонних показників. На нашу думку,

Таблиця 3

Характерні ознаки множин відповідних рівнів оцінки фінансового потенціалу

Рівень фінансового потенціалу	Характерні ознаки множини.
Недостатній	Різниця множин $\Phi_{Np} \setminus \Phi_{plan} \neq \emptyset$ не є порожньою множиною, та включає в себе набір, серед яких хоча б один елемент, відповідне значення якого в плановій(еталонній) множині гірше або взагалі відсутнє. Це свідчить про неможливість досягнення поставленої мети.
Достатній	Різниця множин $\Phi_{Np} \setminus \Phi_{plan} = \emptyset$ – приймає значення порожньої множини, що означає повну відповідність значень елементів індивідуальної та планової (еталонної) множин. Це свідчить про можливість досягнення поставленої мети.
Надмірний	Різниця множин $\Phi_{Np} \setminus \Phi_{plan} \neq \emptyset$ не є порожньою множиною, та включає в себе набір елементів, відповідні значення яких в плановій (еталонній) множині краще. Це свідчить про можливість досягнення поставленої мети.

Джерело: розроблено авторами

це може бути лідируючий стейкхолдер, тобто та сторона, яка ініціює процес трансформації або створення суб'єкта господарювання, до речі це може бути як менеджмент так і засновники підприємства. Можна використовувати варіант формування еталонних показників на підставі множини елементів фінансового потенціалу підприємств аналогів.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зазначити, що застосування даної концепції має нівелювати проблему вибору оптимального методу або підходу до оцінки рівня фінансового потенціалу, оскільки всі сторони вносять унікальні погляди на діяльність підприємства, кожна з яких характеризується індивідуальними особливостями та власними цілями. Урахування цих різноманітних позицій надає можливість застосовувати відмінні підходи у процесі оцінки, які базуються на різноманітному досвіді та знаннях цих зацікавлених сторін. Це стимулює розгляд різних аспектів фінансового стану та перспектив підприємства, забезпечуючи комплексний підхід до аналізу його фінансової діяльності.

Висновки. У представленій статті представлена концептуальна модель аналітичної оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства. Вона базується на

сучасній концепції поняття підприємства як складної організації, що відповідає сучасним технологічним, інституціональним і підприємницьким подходам.

Припускаємо, що даний підхід відкриває широкі можливості для більш глибокого та всебічного оцінювання фінансового потенціалу підприємства. У порівнянні з традиційним підходом, що розглядає підприємство як апріорний та наперед визначений об'єкт оцінки. Ця модель дозволяє враховувати різноманітні погляди всіх зацікавлених сторін підприємства. Такий підхід має на меті не лише поглибити наше розуміння фінансового потенціалу підприємства, але й підвищити якість та об'єктивність проведеного аналізу, що відповідає завданню вдосконалення методів оцінки фінансового потенціалу підприємства, роблячи їх більш комплексними та адаптованими до сучасних вимог практики управління бізнесом.

В завершення, акцентуємо увагу на необхідності продовження досліджень в цьому напрямку, оскільки відносини між зацікавленими сторонами при наявності ефекту асиметрії інформації залишають широкий простір для подальших наукових досліджень, сприяючи розширенню нашого розуміння фінансового потенціалу підприємства в сучасному бізнес-середовищі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 2. С. 114–117. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2012/32.pdf
2. Богма О., Камінський С., Гутник П. Фінансовий потенціал підприємства: методика оцінювання. *SCIENTIA-FRUCTUOSA (Вісник Київського національного торговельно-економічного університету)*. 2022. № 142(2). С. 36–47. DOI: [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2022\(142\)03](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2022(142)03)
3. Кретова А.Ю. Характерні ознаки підприємства як соціально-економічного феномену. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. № 215. С. 82–86. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/64812>
4. Краснокутська Н.С., Ришкова Я.С. Теорія зацікавлених сторін: основні положення та сфери дослідження. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. Вип. 1. С. 96–104. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2014_1_11
5. Ареф'єва О.В., Комарецька П.В. Інтереси стейкхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємств. *Науковий економічний журнал «Актуальні проблеми економіки»*. Вип. 9 (87). Київ: НАУ, 2008. С. 80–85. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/15959/1/%D0%90%D0%9F%D0%95_Комарецька_2008_9%2887%29.pdf
6. Шкільняк М.М., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Крисько Ж.Л., Демків І.О. Менеджмент: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 258 с. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/46199/1/ManagementPD_B5_1.11.22.pdf
7. Крисюк Л.М., Москвіченко І.М., Стаднік В.Г. Вплив асиметрії інформації на ринок підприємств транспортних послуг. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 23(1). С. 55–58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_23%281%29_14
8. Кравчук Г.В., Шевчук В.І., Пластун О.Л. Боротьба з інформаційною асиметрією як важлива складова забезпечення фінансової безпеки. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2013. № 1. С. 213–220. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2013_1_32
9. Ареф'єва О.В., Андрієнко М.М., Кравченко О.Р. Економічні аспекти механізму управління фінансовим потенціалом підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 35(2). С. 47–52. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_35\(2\)_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_35(2)_10)
10. Маслак О.І., Квятковська Л.А. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. *Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент*. 2012. Вип. 9(1.1). С. 201–210. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecenem_2012_9\(1\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecenem_2012_9(1)_26)

REFERENCES

1. Levchenko N. M. (2012) Finansovyy potentsial pidpryyemstva: sutnist' pidkhody do diahnostryky [Financial potential of an enterprise: essence and approaches to diagnostics]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, no. 2, pp. 114–117. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2012/32.pdf (in Ukrainian)
2. Bohma O., Kaminskiy S. & Gutnik P. (2022) Finansovyy potentsial pidpryyemstva: metodika otsynuyvannya [Financial potential of an enterprise: evaluation methodology]. *SCIENTIA-FRUCTUOSA (Vysnik Kyivs'koho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho univertsytetu)*, no. 142(2), pp. 36–47. DOI: [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2022\(142\)03](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2022(142)03) (in Ukrainian)
3. Kretova A. Iu. (2011) Kharakterni oznaky pidpryyemstva yak sotsialno-ekonomichnoho fenomenu [The characteristic features of an enterprise as a socio-economic phenomenon]. *Kultura narodov Prychornomor'ia*, no. 215, pp. 82–86. Available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/64812> (in Ukrainian)
4. Krasnokutska N. S., Ryshkova Ya. S. (2014) Teoriia zatsikavlenykh storin: osnovni polozhennia ta sfery doslidzhennia [Stakeholder Theory: Basic Principles and Research Areas]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, vol. 1, pp. 96–104. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2014_1_11 (in Ukrainian)
5. Arefieva O. V., Komaretska P. V. (2008) Interesy steikkholderiv v orhanizatsiinomu zabezpechnni stratehichnoho upravlinnia finansovym potentsialom pidpryyemstv [Stakeholders' Interests in Organizational Support for Strategic Management of Enterprise

Financial Potential]. *Naukovyi ekonomichnyi zhurnal «Aktualni problemy ekonomiky»*, vol. 9 (87). Kyiv: NAU, pp. 80–85. Available at: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/15959/1/%D0%90%D0%9F%D0%95_Komaretska_2008_9%2887%29.pdf (in Ukrainian)

6. Shkilniak M. M., Ovsianiuk-Berdadina O. F., Krysko Zh. L., Demkiv I. O. (2022) *Menedzhment* [Management]: pidruchnyk. Ternopil: ZUNU, 258 p. Available at: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/46199/1/MenedjmentPD_B5_1.11.22.pdf (in Ukrainian)

7. Krysiuk L. M., Moskvichenko I. M., Stadnik V. H. (2017) Vplyv asymetrii informatsii na rynek pidpriemstv transportnykh posluh [The Impact of Information Asymmetry on the Market of Transport Services Enterprises]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, vol. 23(1), pp. 55–58. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_23%281%29__14 (in Ukrainian)

8. Kravchuk H. V., Shevchuk V. I., Plastun O. L. (2013) Borotba z informatsiinoiu asymetriieiu yak vazhlyva skladova zabezpechennia finansovoi bezpeky [Fighting Information Asymmetry as an Important Component of Ensuring Financial Security]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 1, pp. 213–220. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2013_1_32 (in Ukrainian)

9. Arefieva O. V., Andriienko M. M., Kravchenko O. R. (2018) Ekonomichni aspekty mekhanizmu upravlinnia finansovym potentsialom pidpriemstva [Economic Aspects of the Mechanism of Enterprise Financial Potential Management]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 35(2), pp. 47–52. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_35\(2\)_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_35(2)_10) (in Ukrainian)

10. Maslak O. I., Kvyatkovska L. A. (2012) Osnovni etapy otsynuvannya stratehichnoho potentsialu pidpriemstva [Key stages of evaluating the strategic potential of an enterprise]. *Ekonomichni nauky. Ser.: Ekonomika ta menedzhment*, vol. 9(1.1), pp. 201–210. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9\(1\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9(1)_26) (in Ukrainian)