

Красноруцький Олексій¹,
д.е.н., професор, в.о. директора

Маренич Тетяна¹,
д.е.н., професор, головний науковий співробітник
відділу економіки, менеджменту та трансферу
інновацій в тваринництві

Крічфалушій-Степанова Крістіна¹,
канд. юр. наук, старший науковий співробітник
відділу економіки, менеджменту та трансферу
інновацій

Богданюк Ігор¹, канд. юр. наук, старший
дослідник, заступник директора з організаційно-
наукової роботи та трансферу технологій

¹Інститут тваринництва Національної академії
аграрних наук України

Krasnorutskyi Oleksiy¹, Doctor of Economics,
Professor, Acting Director,
<https://orcid.org/0000-0003-1744-3257>

Marenych Tetiana¹, Doctor of Economics, Professor,
Chief Researcher of the Department of Economics,
Management and Transfer of Innovations in Livestock
Farming, <https://orcid.org/0000-0003-3162-7394>

Krichfalushii-Stepanova Kristina¹,
Candidate of Sciences in Law, Senior Researcher
of the Department of Economics, Management and
Transfer of Innovations in Livestock Farming,
<https://orcid.org/0009-0002-2993-5048>

Bohdaniuk Ihor¹, Candidate of Sciences in Law, Senior
Researcher, Deputy Director for Organizational and
Scientific Work and Technology Transfer,
<https://orcid.org/0000-0003-4782-9986>

¹Livestock Farming National
Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ ОБ'ЄКТ ОЦІНЮВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ENTERPRISE POTENTIAL AS AN IMPORTANT OBJECT OF ASSESSMENT AND CONTROL IN THE MANAGEMENT SYSTEM

Красноруцький О., Маренич Т., Крічфалушій-
Степанова К., Богданюк І. Потенціал підприємства
як важливий об'єкт оцінювання та контролю в
системі управління. *Український журнал прикладної
економіки та техніки*.
2024. Том 9. № 4. С. 51 – 64.

Krasnorutskyi O., Marenych T., Krichfalushiy-
Stepanova K., Bohdaniuk I. Enterprise potential as an
important object of assessment and control in the
management system. *Ukrainian Journal of Applied
Economics and Technology*.
2024. Volume 9. № 4, pp. 51 – 64.

Стаття присвячена обґрунтуванню значимості потенціалу аграрних підприємств як самостійного об'єкта оцінювання та контролю в системі управління їхньою діяльністю. Встановлено, що суміжні поняття, які взаємозалежні між собою та пов'язані з потенціалом підприємства («капітал», «власний капітал», «вартість підприємства», «вартість бізнесу», «чисті активи», «оцінка» та ін.), мають своє призначення та відповідну методику розрахунку їх величин. Зроблено висновок, що вартість бізнесу найбільшою мірою характеризує потенціал підприємства, а її збільшення в динаміці свідчить про ефективність управління. Обґрунтовано, що потенціал підприємства як окремий самостійний об'єкт оцінювання, аналізу, контролю в системі управління, тісно пов'язаний з концепціями управління. Розкрито взаємозв'язок зазначених суміжних понять. Підкреслено, що базовим джерелом інформації для оцінювання потенціалу є дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які не можуть виступати повноцінним інструментом визначення вартості потенціалу підприємства для задоволення потреб користувачів такої інформації.

Ключові слова: потенціал підприємства, капітал, власний капітал, вартість бізнесу, чисті активи, оцінка, оцінювання, управління, інформація.

The article is devoted to substantiating the significance of the potential of agricultural enterprises as an independent object of evaluation and control in the management system of their activities. Based on the work of domestic scientists, it was established that today, among scientists, there needs to be a unified approach to understanding the object of assessment at the level of enterprises to implement practical management actions regarding the use of their potential opportunities in the future. The analysis of literary sources proved that related concepts, which are interdependent among themselves and related to the potential of the enterprise ("capital", "equity", "enterprise value", "business value", "net assets", "estimation", etc.), have their purpose and the corresponding method of calculating their values. Approaches to the interpretation of the term "capital" are summarized. In economic theory, capital represents a set of resources, an important factor of production and circulation. The financial approach is based on the concept of "financial resources", and the accounting approach consists of the fact that the capital is understood as the starting capital at the time of the creation of the enterprise and during economic activity - the share of the assets of the enterprise that remained after deducting all liabilities (equity). It was concluded that measuring assets and liabilities and the concept of capital preservation determines the accounting model used to prepare financial statements. It was found that equity is the main element of financial reporting, which directly affects the enterprise's financial condition. Its size is an estimated value equal to the enterprise's net assets. Net assets are a more legal and accounting category since their size can affect the reduction of authorized capital, the liquidation of companies, and the implementation of transactions in limited liability companies. Generalizing indicators of the development of the enterprise includes the value of its business, the calculation of which is necessary in some instances, especially when selling and liquidating the enterprise. The value of an enterprise as a business is mainly determined by its property status and a combination of internal and external factors. It was concluded that

the value of the business, to the greatest extent, characterizes the potential of the enterprise, and its increase in dynamics will indicate the effectiveness of management. However, carrying out a business valuation requires the involvement of professional appraisers and complex valuation procedures. It is substantiated that the potential of the enterprise is a separate, independent object of assessment, analysis, and control in the management system, closely related to management concepts. The assessment of the enterprise's potential should consider future profits and not be based only on past costs. The assessment result should not depend on subjective factors. It is not the knowledge of the company's employees that should be evaluated, but the technologies that allow them to be used effectively. The relationship between these related concepts is established, which is manifested in the fact that they are all based on resources that are used for the production of products (works, services) and other economic purposes; they are subject to evaluation according to established methods, taking into account market factors to varying degrees; enable the analysis of various aspects of activity according to the relevant indicators. Data on changes in the company's resources are usually helpful in forecasting the future profit of the business entity. Assessing the value of assets, costs, equity (net assets), and enterprise business is a basis for making important management decisions. Ensuring effective management of the company's potential and making balanced management decisions should be based on information about various aspects of its formation, implementation, and expansion. It is argued that the essential source of information for assessing potential is accounting and financial reporting data. At the same time, the accounting system in its current form cannot act as a fully-fledged tool for determining the value of the company's potential, which would satisfy the needs of users of such information. This is explained by the fact that the components of the company's potential can be elements that are not considered in the accounting system. The valuation of assets at fair (market) value, which is widespread in accounting, needs to solve the problem of assessing the potential, which is not limited to determining only one cost of creating (acquiring) resources. At the same time, a set of market factors and the influence of the macro- and microeconomic environment in which the enterprise operates must be considered.

Keywords: *enterprise potential, capital, equity, business value, net assets, valuation, evaluation, management, information.*

Вступ

Підвищення конкурентоспроможності, фінансової стійкості, ефективності господарської діяльності аграрних підприємств суттєво залежить від наявної величини їх економічного потенціалу та темпів його нарощування. За систематичного контролю за використанням потенціалу можна коригувати внутрішні можливості, виявляти приховані резерви та запобігати кризовим ситуаціям. Економічний потенціал суб'єкта господарювання виступає основою прийняття стратегічних рішень, формує програму дій на перспективу. Як свідчить практика, підприємства зазвичай повністю не використовують сформований економічний потенціал, що пов'язано з неналежним його управлінням.

У літературних джерелах дається неоднозначне теоретичне тлумачення поняття «потенціал», що ускладнює розробку методів його кількісної та якісної оцінки, аналізу формування, використання та нарощування. Труднощі посилюються тим, що в наукових дослідженнях застосовується безліч інших пов'язаних за змістом термінів, зокрема «капітал», «власний капітал», «вартість підприємства», «вартість бізнесу», «чисті активи» та ін. Пошуки оптимальних методик, які б забезпечили найбільш повну інформацію про вартість потенціалу, пов'язують оцінку з поняттями «оцінювання», «оціночна діяльність», «управління», «інформація». Тому саме на часі актуалізується проведення наукових досліджень щодо з'ясування взаємозв'язку цих понять та їх значимості в контексті оцінювання потенціалу підприємства.

Теоретичні та прикладні засади сутності категорії «потенціал підприємства» та його видів, їх формування, оцінки та управління висвітлено в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Ажаман І. А. [1], Гудзь Ю.Ф. [3], Дзюба Т. І. [4], Жилінська Л. О. [5], Кобелев В. М. [7], Олійник Т. І. [9], Остапенко Т. В. [10], Петрович Й. М. [12], Плікус І. Й. [13], Рудаченко О. О. [15] та ін. [14; 17; 24; 42-43]. Проте, незважаючи на значне коло практичних, методичних, теоретичних напрацювань із цієї проблематики, аналіз наукової літератури виявив відсутність єдиного комплексного розуміння потенціалу підприємства і визначення теоретико-методичних підходів до розкриття процесу його оцінювання.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування значимості потенціалу аграрних підприємств як самостійного об'єкта оцінювання та контролю в системі управління їхньою діяльністю на основі напрацювань вітчизняних учених, пов'язаних з дослідженням суміжних понять.

Виклад основного матеріалу дослідження

До теперішнього часу в економічній науці, незважаючи на різноманітність видів потенціалу, ще не сформувався чітке теоретичне тлумачення поняття «потенціал підприємства», яке є підґрунтям для якісної оцінки й аналізу формування, ефективності реалізації та нарощування потенціалу підприємства. Вважаємо, що кожний вид потенціалу має своє призначення та основні фактори впливу на його величину. Проте всі потенціали підприємства складаються із взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення, перш за все, виробництва продукції (робіт, послуг) та досягнення інших цілей розвитку підприємства. До обов'язкових елементів потенціалів відносимо ресурси, професійні знання, менеджмент. Виходимо з того, що потенціал означає здатність підприємства до певної діяльності з максимально можливим сукупним результатом такої діяльності, яка проявляється у мобілізації відповідних ресурсів, тому основним елементом потенціалу цілком закономірно виступають ресурси. Слід зауважити, що незважаючи на ніби то однозначність трактування ресурсів, в економічній літературі їх склад представляється по-різному. Професійні знання розуміються авторами цієї статті як знання, навички та вміння, яких набувають завдяки відповідній професійній підготовці та постійного підвищення кваліфікації. Знання (компетенції) учасників будь-яких господарських процесів у здійсненні певної діяльності розглядаються як засіб досягнення відповідної мети підприємства. Менеджмент забезпечує реалізацію підходу до управління на підприємстві. Як конкретний вид управлінської діяльності він

здійснюється різними прийомами, способами, організацією роботи та контролем діяльності. Наявність визначених однакових елементів потенціалів забезпечує єдиний підхід до розкриття сутності потенціалу підприємства взагалі. Проте наповненість цих складових елементів залежить від виду потенціалу [8, с. 119].

Застосування в наукових публікаціях в контексті дослідження потенціалу підприємства пов'язаних з змістом термінів («капітал», «власний капітал», «вартість підприємства», «вартість бізнесу», «чисті активи», «оцінка», «оцінювання», «оціночна діяльність», «управління», «інформація» та ін.) вимагає додаткового обґрунтування сфери їх поширення (табл. 1). На нашу думку, за існуючої розмаїтості підходів недоцільно та необґрунтовано ототожнювати зазначені терміни, оскільки вони мають різний економічний зміст та змістове наповнення.

Загальновідомо, що інформація про оцінку наявних і використаних ресурсів у фінансово-господарській діяльності підприємства формується в системі бухгалтерського обліку.

Таблиця 1. Приклади застосування суміжних термінів з поняттям «потенціал підприємства» в науковій літературі*

Автор	Основні досліджувані поняття	Підтвердження тотожності чи взаємозв'язку суміжних термінів
Ажаман І. А., Гронська М. В., Пуштіна Н. В. [1]	Економічний потенціал, оцінка потенціалу, показники використання потенціалу	Оцінку потенціалу доцільно проводити в розрізі основних видів ресурсів підприємства: активів, основних засобів, фінансових та трудових. До матеріальних ресурсів відносяться <i>засоби виробництва</i> : засоби праці і предмети праці; до фінансових ресурсів відносяться власні і позикові кошти; трудові ресурси представляють собою персонал підприємства. Найбільш повну оцінку розміру потенціалу підприємства можна зробити через визначення <i>ринкової вартості підприємства</i> , яка відтворює суспільну оцінку результатів і можливостей суб'єкта господарювання, а також його позиції на ринку.
Богма О., В'ялець О., Верчак А. [2]	Економічний потенціал підприємства, складові економічного потенціалу, оцінка економічного потенціалу	Саме економічний потенціал підприємства є основою прийняття <i>стратегічних управлінських рішень</i> , зумовлює формування та реалізацію відповідної програми дій на перспективу, є головним драйвером управління його економічним розвитком...Сам по собі економічний потенціал ще не є показником ефективності діяльності підприємства, оскільки організація може використовувати його не повною мірою...Систематизація складових економічного потенціалу відбувалася з урахуванням специфіки діяльності торговельних підприємств України, а інформаційним джерелом для апробації запропонованої методики виступила річна <i>фінансова звітність</i> Фірми [2, с. 46]
Гудзь Ю.Ф. [3]	Економічний потенціал підприємства, економічний потенціал переробних підприємств агробізнесу, оцінювання потенціалу, стратегії розвитку	Методи оцінювання базових потенціалів на підприємствах для їх зіставлення в просторі та часі мають бути чітко регламентовані й базуватися на <i>фінансовій і статистичній звітності</i> . Виділені структурні елементи ЕП базового рівня повинні мати <i>кількісний вимір</i> , не вимагати додаткових і суперечливих експертних оцінок, які для поставлених завдань не спроможні забезпечити об'єктивність виміру. Що стосується варіативних складових, то їх неможливо звести в один об'єктивний інтегрований показник з причини суб'єктивності визначення коефіцієнтів вагомості, зваженої оцінки та дублювання один одного [3, с. 10].
Жилінська Л. О. [5]	Економічний потенціал підприємства, оцінка економічного потенціалу підприємства, ресурси, активи підприємства	Під оцінкою економічного потенціалу підприємства розуміється визначення <i>величини економічних ресурсів</i> , якими володіє і розпоряджається підприємство, та економічного результату їх ефективного використання [5, с. 55-56]. Оцінка економічного потенціалу підприємства в натуральному вимірі передбачає визначення обсягу <i>економічних ресурсів</i> , якими володіє підприємство, та кількості продукції, робіт і послуг, які можуть бути реалізовані підприємством за умови найповнішого та найефективнішого використання зазначених ресурсів. Оцінка економічного потенціалу підприємства у вартісному вимірі потребує визначення вартості <i>активів підприємства</i> і величини економічних вигод, які воно може одержати в майбутньому....Якщо розглядати підприємство як сукупність засобів праці (матеріальних або нематеріальних об'єктів) і працівників (суб'єктів), які вступають у взаємовідносини та управляють засобами праці, то можна відзначити, що кожен із об'єктів і суб'єктів володіє часткою потенціалу підприємства, а отже, є <i>носієм економічного потенціалу</i> [5, с. 56].
Кобелев В. М., Галич Ю. А. [7]	Економічний потенціал підприємства, оцінка потенціалу	Оцінка економічного потенціалу ґрунтується на визначенні <i>потенційної доданої вартості продукції</i> . При оцінці економічного потенціалу підприємства враховується загальна величина <i>економічних ресурсів</i> , якими володіє і розпоряджається підприємство, та економічні результати від їх раціонального використання [7, с. 121].
Кобець С. П., Ващенко О. М. [6]	Економічний потенціал підприємства, оцінювання потенціалу підприємства, методи оцінки потенціалу	Економічний потенціал підприємства – це можливість ефективного використання <i>сукупності наявних ресурсів</i> для підвищення економічної ефективності підприємства. Запропонований методичний підхід до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства базується на доступних даних <i>публічної звітності</i> , є універсальним і дозволяє отримувати кількісні оцінки.

Автор	Основні досліджувані поняття	Підтвердження тотожності чи взаємозв'язку суміжних термінів
Петришин Л., Жидовська Н., Ростока М. [11]	Капітал, власний капітал, вартість засобів підприємства, чисті активи	<i>Capital</i> підприємства є основним вимірником його ринкової вартості. У цій якості виступає насамперед <i>власний капітал</i> підприємства, що визначає обсяг його <i>чистих активів</i> . Водночас обсяг використовуваного власного капіталу на підприємстві характеризує й потенціал залучення ним позикових фінансових засобів, що забезпечують одержання додаткового прибутку. У сукупності з іншими чинниками формує базу оцінки <i>ринкової вартості підприємства</i> [11, с. 74].
Плікус І. Й. [13]	Потенціал підприємства, виробничо-економічний потенціал підприємства, оцінка потенціалу підприємства, вартісно-орієнтоване управління	Діяльність підприємства буде результативною в разі правильного формування складу і структури його потенціалу, котрий своєю чергою є предметом оцінки <i>вартості підприємства</i> та великою мірою залежить не тільки від обсягу залучених ресурсів, а й, у першу чергу, від ефективності використання цих ресурсів та їх взаємодії. Оцінка вартості, проведена тільки на підставі інформації про минулі або поточні події, відобразить лише ресурсний потенціал (статична оцінка), для точнішої оцінки треба використовувати прогнозу <i>інформацію</i> . Тому найнадійніші методи оцінки базуються на даних стратегічного обліку, який допускає при визначенні ринкової або інших видів вартості, відповідно до економічних концепцій її оцінки, врахування таких факторів, як час, ризик, нематеріальні активи, фаза життєвого циклу об'єкта. Потенціал підприємства та його складові можуть бути подані не тільки в економічній, а й у бухгалтерській інтерпретації в такий спосіб: «потенціал підприємства – це <i>активи й джерела утворення активів</i> (ресурсний потенціал) та їхня здатність у ході здійснення виробничо-фінансової діяльності (діючий потенціал) давати певні фінансові результати». Майновий потенціал у бухгалтерській інтерпретації – це <i>активи</i> , вартість яких визначає <i>вартість підприємства</i> й тотожна обсягу <i>пасивів</i> . Забезпеченість майнового потенціалу <i>власним капіталом</i> визначає фінансову стійкість підприємства (фінансовий потенціал). Майновий і фінансовий потенціали становлять виробничо-економічний потенціал, котрий визначає можливості розвитку підприємства
Роскладка Н. О., Вівсюк І. О. [14]	Економічний потенціал підприємства, оцінка економічного потенціалу, оцінювання економічного потенціалу	... власне розуміння щодо процесу оцінювання економічного потенціалу підприємства готельного господарства. На наш погляд, це визначення сукупних величин <i>наявних та можливих ресурсів</i> підприємства готельного господарства, результатів їх використання, що зводиться до розрахунку єдиного інтегрального показника для можливості визначення економічного та конкурентного стану підприємства.
Рудаченко О. О., Єсіна В. О. [15]	Потенціал економічних суб'єктів, оцінка	Об'єктивні складники потенціалу економічних суб'єктів пов'язують із матеріальним, речовинним та особовим видами потенціалу. Вони <i>споживаються і відтворюються у різних формах</i> у процесі свого функціонування. До них належать: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, економічний потенціал та потенціал відтворення. Суб'єктивні складники потенціалу економічних суб'єктів пов'язують із суспільною формою їх прояву. До них належать: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал [15, с. 119]. Великого значення набуває саме економічний потенціал, який перебуває у процесі відтворення через призму таких його елементів, як трудові та природні <i>ресурси, капітал та інформація</i> . Ресурси є головним складником потенціалу, за допомогою яких реалізуються можливості [15, с. 119].
Рудика В. І., Сукрушева Г. О., Гонтар Т. Ю. [16]	Власний капітал, внутрішні джерела, зовнішні джерела	Власний капітал підприємства дає змогу оцінити його <i>ринкову вартість</i> , рівень конкурентоспроможності, тому якісне управління власними <i>фінансовими ресурсами</i> підприємства є невід'ємною частиною сучасного фінансового менеджменту [16, с. 437].
Хринюк О. С., Гримашевич Т. І. [17]	Потенціал, стратегічне планування, оцінка	Потенціал – це можливості мобілізації <i>засобів та джерел</i> , які є у суб'єктів господарювання для досягнення певних цілей або вирішення будь-яких проблем чи завдань. Під виробничим потенціалом підприємства слід розуміти певну сукупність можливостей із використання <i>наявних активів</i> для досягнення поставлених виробничих цілей [17, с. 773].

* Курсив – виділено нами

Основою вибору оцінки в бухгалтерському обліку є переважаючі в економіці теорії вартості (трудова теорія вартості та теорія граничної корисності), які служать для обґрунтування ціни або мінової вартості товару. Трудова теорія вартості базується на положенні, що мінова (грошова) вартість товару визначається кількістю праці, необхідної для його виробництва. Кожен товар обмінюється на інший відповідно до кількості суспільно-необхідної праці, затраченої на його виробництво. Однак при господарюванні слід враховувати й інші фактори виробництва: землю, капітал, підприємницькі здібності, тощо. Теорія граничної корисності – це концепція економічної теорії, у якій цінність товарів виводять із суб'єктивної оцінки їх корисності та рідкості. Поширення теорії граничної корисності призводить до того,

що у бухгалтерському обліку оцінка за первісною вартістю (фактичною собівартістю) поступово витісняється оцінкою за справедливою (ринковою) вартістю.

Основою оцінки, яка найчастіше приймається підприємствами для складання фінансової звітності, є історична (фактична) собівартість, що визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання, і, як правило, комбінується з іншими оцінками. Однак пріоритетність історичної (фактичної) собівартості стосується головним чином первісної вартості активів і зобов'язань. Від правильності оцінки господарських засобів залежить використання даних бухгалтерського обліку для характеристики насамперед ресурсів підприємства. Вона впливає на точність визначення фінансових результатів, так як викривлення суми обсягу витрат підприємства призводить до неправильного визначення фінансових результатів діяльності підприємства.

У деяких сучасних наукових публікаціях та нормативно-правових актах поняття вартості та ціни ототожнюються, трактуються як синоніми. Так, згідно з національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» вартість – це еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей [18]. Залежно від мети оцінювання є поточна, ринкова, ліквідаційна вартість, вартість заміщення, вартість відтворення, вартість ліквідації, спеціальна, інвестиційна, оціночна вартість та ін. Ціна – це фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінки або подібне майно [18].

Горлачук М. А. вважає, що відмінність між вартістю і ціною були розкриті трудовою теорією вартості. Згідно неї, ціна є грошовим вираженням вартості товару, тобто сукупності не просто витрат праці, а суспільно необхідних витрат живої і уречевленої праці на його виробництво. При цьому важливо, що вартість зберігає значення основи, а ціна, згідно свого загального поняття, представляє собою передусім лише вартість у грошовій формі. Величина ціни залежить від рівня вартості та співвідношення попиту і пропозиції на товари. Це означає, що вартість є первинною, а ціна – вторинною. Ціна не змогла з'явитися і не може існувати без вартості. Але вартість може обходитися без ціни за певних умов, наголошує автор [19, с. 48]. Виходячи з дослідження різноманітних поглядів на трактування вартості, Баранов А. робить висновок про необхідність визначати вартість як ринкову оцінку певної речі, що враховує і трудові витрати, і корисність товару в оцінці його покупцем, і рідкість блага, а також співвідношення попиту і пропозиції [20, с. 32]. Стосовно теорії ринкової оцінки, то вона базується на тому, що вартість розглядають як властивість або цінність товару, як його грошовий еквівалент.

Бродська І. І. стверджує, що в історії бухгалтерської думки можна виділити такі концепції оцінки активів та пасивів: історична, футуристична, змішана [21, с. 14]. Традиційна бухгалтерська модель заснована на історичній оцінці активів підприємства та бухгалтерському балансі, тобто за собівартістю. Футуристична концепція оцінки активів балансу базується на оцінці реального майнового стану підприємства за поточними ринковими цінами. Для футуристичної концепції характерне розуміння оцінки як ймовірного варіанта ціни продажу за умови гіпотетичної ліквідації підприємства і оцінювання майна за поточними ринковими цінами. Сутність змішаної концепції полягає в комбінуванні обліку за собівартістю з обліком за поточними ринковими цінами [21, с. 15], наприклад, при переоцінці активів. Підхід змішаної концепції набув свого відображення в національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, який передбачає оцінювати активи за найменшою вартістю – або справедливою (ринковою), або первісною (історичною). Саме такий підхід покладено в основу принципу обачності, згідно з яким слід використовувати методи оцінки, які повинні попереджати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства [28]. Тобто змішана концепція відображення в бухгалтерському обліку активів та пасивів дозволяє більш об'єктивно оцінити реальну вартість ресурсів підприємства на основі майнового підходу.

Водночас Камінська Т. Г. залежно від цілей бухгалтерської звітності виділяє такі концепції оцінки капіталу підприємства: економічну, юридичну і бухгалтерську [22, с. 331]. Економічна концепція ґрунтується на принципах попиту і пропозиції, конкуренції, заміщення, передбачення або очікування. Реалізація цих принципів здійснюється через визначення майбутньої (дисконтованої) вартості об'єктів залежно від суми доходів, очікуваних у майбутньому. Використання цієї концепції, на думку вченої, дозволяє визначити реальну ринкову вартість підприємства. Ринкова вартість об'єкту визначається як поточна вартість очікуваного потоку грошових коштів, дисконтованого за нормою проценту, що розраховується залежно від норми прибутку, яких вимагається інвестором для співставних за ризиком інвестицій. Економічна концепція оцінки в умовах ринку є основою для фінансового трактування капіталу як сукупної характеристики майбутніх економічних вигод, очікуваних у результаті майбутньої діяльності. Юридична концепція вирішує задачі, пов'язані із відчуженням прав власності на майно підприємства або із виконанням конкретного правового акту чи із зміною господарської ситуації. Бухгалтерська концепція орієнтована на одержання повної, достовірної, обґрунтованої інформації про об'єкти бухгалтерського обліку в грошовому вимірі [22, с. 331–333]. Логічно, що за різними концепціями величина вартості капіталу підприємства може не співпадати. Отже, оцінка у такому разі має різне значення з погляду різних учасників ринкових відносин. Економічна оцінка є більш актуальною для адміністрації підприємства, юридична – для кредиторів, бухгалтерська – для державних, зокрема фіскальних органів.

Рациональне застосування усіх видів ресурсів вимагає цілеспрямованого впливу на формування, результативне використання та нарощування потенціалу підприємства, тобто управління ним. Об'єктом управління виступає процес формування та використання потенціалу підприємства, під управлінням потенціалом підприємства слід розуміти безперервний та цілеспрямований вплив на цей процес [23]. На

підставі інформації про ефективність реалізації потенціалу підприємства суб'єктом управління робиться висновок щодо відповідності отриманих результатів цілям управлінського процесу, розробляються управлінські рішення про напрямки використання та нарощування потенціалу підприємства (рис. 1).

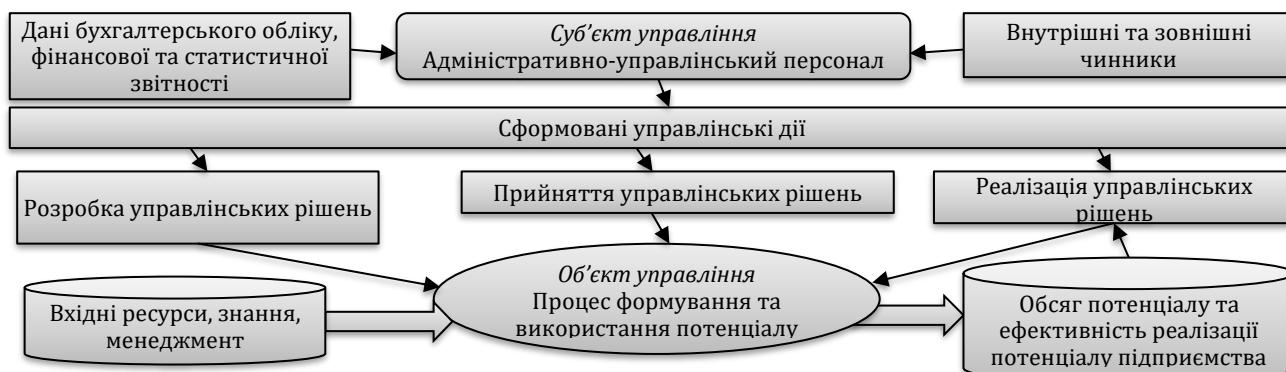


Рис. 1. Загальна схема процесу управління потенціалом підприємства.

Джерело: розроблено авторами.

Потенціал підприємства як окремих об'єкт управління тісно пов'язаний з концепціями управління (стратегічного планування, стратегічного управління, стратегічного позиціонування). Теорія потенціалу підприємства набула особливої актуальності за ресурсної концепції стратегічного управління [24, с. 82]. Для досягнення та утримання сильних конкурентних позицій в мінливому середовищі важливими є всі елементи потенціалу. Забезпечити повноцінну реалізацію потенціалу підприємства можливо шляхом розробки та вибору відповідної стратегії. Тому, як відзначає Краснокутська Н. С., й управління потенціалом як пулом ресурсів, здатностей і компетенцій повинно мати комплексний характер. Така комплексність вимагає нової логіки стратегічного управління крізь призму потенціалу підприємства, де місце останнього в ієрархічній структурі управління може бути визначено за двома варіантами: 1) «потенціал → цілі → стратегія»; 2) «цілі → потенціал → стратегія» [24, с. 84]. Перший варіант більшою мірою відповідає логіці структурного напрямку в ресурсній концепції стратегічного управління. Створення стратегії у цьому випадку ґрунтується на унікальному наборі ресурсів, здатностей і компетенцій. Дослідження потенціалу за такої логіки має визначити ті цінні, відмітні його елементи, які складатимуть основу стійкої конкурентної переваги в довгостроковому періоді. Цілепокладання передбачатиме визначення результату від експлуатації та розвитку таких відмітних елементів. Стратегія ж має відповісти на питання, яким чином буде отримано визначений результат. Вчена вважає, що з погляду ймовірності успіху цей варіант є менш ризикованим і статичним, оскільки цілі обмежуються наявними можливостями [24, с. 84]. Відповідно до другого напрямку цілі повинні служити менеджменту засобами для максимально повної мобілізації внутрішнього потенціалу компанії. Тобто цілі мають бути випереджальними щодо можливостей підприємства. Така логіка більше узгоджується із процесним напрямком ресурсної концепції і сприяє прояву динамічних здатностей підприємства [24, с. 84]. Побудовані дослідницею логічні ланцюжки можуть бути прийняті як основа для управління потенціалом підприємства, в площині якого створюються передумови для вибору різних стратегій. Здатність підприємства мобілізувати необхідні ресурси, знання і менеджмент визначатимуть успішність стратегії та рівень досягнення встановлених цілей діяльності.

Сучасні ресурсні концепції стратегічного управління визнають ресурси і внутрішні організаційні здатності визначальними чинниками конкурентних переваг підприємства. Розуміння ресурсів як можливостей піднімає управління ними на рівень стратегії підприємства. Одним із інструментів управління є розроблення методології оцінки та аналізу потенціалу. Тому розробляти концепцію потенціалу підприємства необхідно в межах загальної парадигми і логіки теорії управління.

Втім, у контексті економічної теорії ресурси (земля, праця, капітал), є визначальними факторами виробництва. Особливої уваги заслуговує чинник капіталу як сукупності засобів виробництва (засоби і предмети праці), необхідних для організації процесу виробництва. Він поділяється на основний і оборотний капіталі [25, с. 285, 368]. Проте визначення категорії «капітал» є неоднозначним. Згідно з енциклопедією капітал (нім. Kapital, франц. capital, від лат. capitalis – головний) – сукупність ресурсів, факторів виробництва й обігу, необхідних для створення та реалізації товарів і послуг; матеріальні ресурси або інші цінності (кошти), накопичені у результаті виробничої чи комерційної діяльності; гроші, інвестовані в активи, що приносять дохід. Капітал виникає як результат накопичення і виробництва. Існує багато різновидів капіталу, які можуть доповнювати один одного, а також критеріїв його класифікації. Так, залежно від джерел фінансування розрізняють власний, позичковий і залучений капітал; за способом перенесення вартості – основний і оборотний; за формою власності – акціонерний капітал, державний, приватний (індивідуальний), пайовий; та ін. [26].

Якщо капітал представляє собою ресурси, то вони повинні відповідати таким умовам: мати кількісний вимір і вартісну оцінку за встановленими правилами (НП(С)БО) для відображення в системі бухгалтерського обліку; брати участь у процесі розширеного відтворення на підприємстві. Однак деякі

об'єкти і факти господарського життя суттєво впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства, але не відображаються в обліку через неможливість дати їм грошову оцінку. Так, наявність висококваліфікованих працівників значною мірою впливає на ефективність використання засобів праці, організацію виробництва продукції та її якість, рівень продуктивності праці, що позначається на кінцевих результатах діяльності, фінансовому стані та забезпечує успішність функціонування підприємства. Деякі види нематеріальних активів фактично використовуються на підприємствах, проте не облічуються на балансах. А, наприклад, сільськогосподарські угіддя не враховуються в повному обсязі у складі майна аграрних підприємств, бо вони не є товаром, оскільки ринок землі тільки запускається в Україні.

У сучасній науковій літературі, крім економічного підходу у трактуванні сутності капіталу на рівні господарюючих суб'єктів, поширені фінансовий і бухгалтерський підходи. Фінансовий підхід до сутності категорії «капітал» ґрунтується на понятті «фінансові ресурси», які необхідні підприємству для організації господарської діяльності з метою одержання доходів і прибутку. Так, у праці [27, с. 147] «Власний капітал підприємства – це фінансові ресурси, які воно вкладає для організації та фінансування господарської діяльності». «Власний капітал підприємства – це фінансові ресурси підприємства без визначення строку повернення його засновникам у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які залучаються до економічного процесу діяльності суб'єкта господарювання» [30, с. 737].

З бухгалтерської точки зору капітал являє собою внески власників і прибуток, накопичений за весь час діяльності підприємства. При цьому величина капіталу розраховується як різниця між активами і зобов'язаннями. Таке розуміння капіталу і визначення його за залишковим принципом прирівнюється до поняття «власний капітал». Згідно з Законом про бухгалтерський облік, НП(С)БО 1 власний капітал – це різниця між активами і зобов'язаннями підприємства [28]. За такою самою формулою розраховується і величина чистих активів. Визначення терміна «чисті активи» знаходиться в НП(С)БО 19: чисті активи – активи підприємства за вирахуванням його зобов'язань [29]. Тобто власний капітал за обсягом дорівнює чистим активам.

При цьому величина власного капіталу представлена підсумком розділу I пасиву балансу (звіту про фінансовий стан) (ф. № 1). Складовими власного капіталу є зареєстрований капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток. До коригуючих показників власного капіталу, що зменшують його розмір, відносяться непокритий збиток, неоплачений капітал, вилучений капітал. Власний капітал показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних внутрішніх джерел. Будь-яка зміна власного капіталу протягом звітного року повинна бути проаналізована власниками підприємства та іншими зацікавленими особами, в тому числі потенційними інвесторами, кредиторами, державними органами, з метою прийняття відповідних рішень. При цьому дані балансу не розкривають причин зміни розміру складових власного капіталу протягом звітного періоду. Для цього передбачена окрема форма річної фінансової звітності підприємства – Звіт про власний капітал (ф. № 4). Для забезпечення порівняльного аналізу інформації цього звіту підприємства повинні додавати до річного звіту звіт про власний капітал за попередній рік [28].

Петришин Л., Жидовська Н. і Ростока М. так розкривають сутність капіталу: в економічному аспекті – це вартість, що продукує додану вартість; в юридичному аспекті – це атрибут відносин власності; в обліковому аспекті – це джерело формування активів суб'єкта господарювання [11, с. 77]. Вони розглядають «власний капітал як: загальну вартість засобів підприємства, що належать йому на правах власності та використовуються для одержання прибутку; категорію, що виражає частку власників у засобах виробництва; частину в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань; капітал, вкладений власниками (засновниками) підприємства; джерело утворення майна, основне джерело фінансування» [11, с. 77-78]. На нашу думку, вчені прирівнюють власний капітал до капіталу. Загалом дефініція капіталу як категорії має складну економічну, філософську й правову природу, що призводить до різноманітності її трактувань.

Слід зауважити, що загальна балансова вартість власного капіталу (загальний власний капітал) безпосередньо не оцінюється. Вона дорівнює загальному розмірові балансових вартостей усіх визнаних активів за вирахуванням загального розміру балансових вартостей усіх визнаних зобов'язань. Оскільки «фінансова звітність загального призначення не призначена для подання вартості суб'єкта господарювання, загальна балансова вартість власного капіталу зазвичай не дорівнює: а) сукупній ринковій вартості вимог до власного капіталу суб'єкта господарювання; б) сумі, яка може бути одержана шляхом продажу суб'єкта господарювання як цілісного майнового комплексу на основі безперервної діяльності; або в) сумі, яка може бути одержана шляхом продажу всіх активів суб'єкта господарювання та погашення всіх його зобов'язань» [31]. Отже, сума власного капіталу – це абстрактна вартість майна підприємства, яка не є його поточною або реалізаційною вартістю і тому не відображає поточну на сьогодні вартість прав власників. На суму власного капіталу в бухгалтерському обліку впливають основи оцінки до активів і зобов'язань та відповідних доходів і витрат підприємства. У зв'язку з цим сума власного капіталу може збігатися або не збігатися з ринковою вартістю (акцій) підприємства або із сумою, яку можна отримати від продажу чистих активів або підприємства загалом.

Водночас слід пам'ятати, що власний капітал є основою для початку, а також продовження фінансово-господарської діяльності підприємства. Оскільки мета створення підприємства – отримання прибутку, то реалізувати цю мету можна лише при збереженні власного капіталу. Збереження капіталу,

наприклад, за звітний рік, здійснюється у разі, якщо підприємство заробляє прибуток, тобто водночас зберігає й нарощує власний капітал.

Не применшуючи значення власного капіталу, слід відзначити, що і величина чистих активів є дуже важливим показником для будь-якого підприємства, який дозволяє отримати приблизне уявлення про вартість підприємства за умови його негайної ліквідації. Звичайно, реальна ринкова вартість окремих активів може бути занижена або завищена в порівнянні з балансовою вартістю. Особливо є потреба у розрахунку цього показника у разі відсутності доступу до внутрішньої звітності компанії. У цілому він відображає успішність та перспективність компанії для інвесторів. Вартість чистих активів, що дорівнює нулю або нижча, буде говорити про високий ризик при кредитуванні компанії, адже в разі банкрутства не всі вимоги зацікавлених сторін будуть задоволені. Високе позитивне значення відносно загальної суми активів можна вважати нормативним [32].

Величина вартості чистих активів розповсюджується ще й на юридичну площину діяльності підприємств. Зниження цього показника має негативні наслідки для господарських товариств, що зумовлює потребу постійно контролювати розмір чистих активів і при необхідності вчасно вживати заходів щодо його збільшення. На сьогодні наслідки зниження величини чистих активів для АТ і для ТОВ та ТДВ відрізняються. Так, вимоги та обмеження, пов'язані із чистими активами, що пред'являються до АТ, містяться в Законі № 2465 [34] і ЦКУ [35]; до ТОВ і ТДВ – у Законі № 2275 [36] (табл. 2). Зазначені законодавчі акти оперують поняттям «чисті активи», проте не дають його визначення.

Таблиця 2. Вимоги та обмеження до величини чистих активів господарського товариства

Вид господарського товариства	Вимоги
Акціонерне товариство	Зменшення акціонерним товариством статутного капіталу нижче встановленого законом розміру має наслідком ліквідацію товариства (ч. 2 ст. 157 ЦК). Мінімальний розмір статутного капіталу АТ становить 200 розмірів мінімальної заробітної плати, виходячи із розміру мінімальної заробітної плати, що діє на день створення (реєстрації) АТ (ч. 1 ст. 16 Закону № 2465-IX).
	Якщо чисті активи акціонерного товариства, за даними останньої річної фінансової звітності, становлять менше 50% розміру зареєстрованого статутного капіталу або знизилися більш як на 50% порівняно з тим самим показником станом на кінець попереднього року, наглядова рада або рада директорів товариства протягом трьох місяців з дати затвердження такої фінансової звітності зобов'язана здійснити всі дії, пов'язані з підготовкою і проведенням загальних зборів, до порядку денного яких включаються питання про заходи, які мають бути вжиті для покращення фінансового стану товариства, про зменшення статутного капіталу товариства або про ліквідацію товариства, а також про розгляд звіту виконавчого органу за наслідками зменшення власного капіталу товариства та затвердження заходів за результатами розгляду зазначеного звіту. У разі порушення обов'язку та визнання АТ банкрутом до закінчення трирічного строку з дня зниження вартості чистих активів, всі члени наглядової ради або ради директорів, які обіймали відповідні посади в період невиконання передбаченого обов'язку, солідарно несуть субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями товариства (ч. 2 ст. 16 Закону № 2465-IX).
	Обов'язковою умовою збільшення розміру статутного капіталу АТ є відповідність розміру статутного капіталу після його збільшення вимогам, передбаченим частиною першою статті 16 Закону № 2465-IX, на дату реєстрації змін до статуту акціонерного товариства (ч. 5 ст. 17 Закону № 2465-IX).
	АТ не має права приймати рішення про виплату дивідендів та здійснювати виплату дивідендів за простими акціями, якщо власний капітал товариства є меншим або у результаті такої виплати стане меншим за суму розмірів його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їх номінальною вартістю (ч. 1 ст. 35 Закону № 2465-IX). Вимога за дивідендами є і в ч. 2 ст. 158 ЦК. Згідно із цією нормою АТ не може виплачувати дивіденди, якщо його чисті активи менші від суми статутного капіталу і резервного капіталу.
	Загальні збори АТ не мають права приймати рішення про викуп акцій, якщо власний капітал товариства є меншим, ніж сума його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їх номінальною вартістю, або стане меншим внаслідок такого викупу (ч. 1 ст. 101 Закону № 2465-IX).
Товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю	Рішення про надання згоди на вчинення правочину, якщо вартість майна, робіт або послуг, що є предметом такого правочину, перевищує 50% вартості чистих активів товариства відповідно до останньої затвердженої фінансової звітності, приймаються виключно загальними зборами учасників, якщо інше не передбачено статутом товариства (ч. 2 ст. 44 Закону № 2275).
	Якщо вартість чистих активів товариства знизилася більш як на 50% порівняно з цим показником станом на кінець попереднього року, виконавчий орган товариства скликає загальні збори учасників, які мають відбутися протягом 60 днів з дня такого зниження. До порядку денного таких загальних зборів учасників включаються питання про заходи, які мають бути вжиті для покращення фінансового стану товариства, про зменшення статутного капіталу товариства або про ліквідацію товариства (ч. 3 ст. 31 Закону № 2275). У разі порушення обов'язку та визнання товариства банкрутом до закінчення трирічного строку з дня зниження вартості чистих активів члени виконавчого органу солідарно несуть субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями товариства (ч. 4 ст. 31 Закону № 2275).

Джерело: розроблено за [34-36]

Як видно з табл. 2, зменшення величини чистих активів має різний вплив для АТ і ТОВ (ТДВ). Показник вартості чистих активів відіграє важливу роль у діяльності господарських товариств. Недотримання законодавчих вимог про його розмір може викликати негативні наслідки (аж до ліквідації)

підприємства). У ТОВ від розміру чистих активів залежить правомочність директора на підписання договорів на придбання товарів (робіт, послуг) залежно від вартості предмета правочину.

Щодо капіталу, то сучасні теоретики та практики ще інтерпретують капітал виходячи з двох концепцій: фінансової та фізичної. Згідно з Концептуальною основою фінансової звітності [31] за фінансової концепції капіталу, яка має на увазі інвестовані кошти, капітал розглядається як синонім чистих активів або власного капіталу суб'єкта господарювання. За фізичної концепції капіталу, такого як виробнича потужність, капітал – це продуктивність суб'єкта господарювання. При цьому мається на увазі його операційна спроможність у випуску певної продукції. Своєю чергою зростання продуктивності фізичного капіталу є джерелом одержання додаткового прибутку. Калабухова С. зазначає, що у контексті виробничої потужності фізичний капітал доречно охарактеризувати як сукупність контрольованих економічних ресурсів, що накопичуються і використовуються у підприємницькій діяльності, включаються у процес розширеного відтворення через взаємну конвертацію різних його форм. Відтак, стверджує дослідниця, у рамках фізичної концепції капіталу для цілей бухгалтерського аналізу виробнича потужність підприємства можна ототожнити з витрачанням постійного та змінного капіталу [37]. У фаховій літературі з економіки підприємства виробнича потужність трактується як максимальний обсяг продукції певного асортименту в одиницях, що може виробити підприємство за певний період часу (як, правило, за рік) за допомогою наявних у нього засобів праці, що складаються з основних засобів, які безпосередньо взаємодіють з предметами праці (активної частини) та виробничих площ (пасивної частини основних засобів). До речі, згідно з НПСБО 16 «Витрати», нормальною виробничою потужністю визнається очікуваний середній обсяг діяльності, який можна досягти за умов звичайної діяльності підприємства протягом кількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обсягу виробництва [38].

Принципи МСФЗ рекомендують вибирати ту чи іншу концепцію капіталу, виходячи з потреб зацікавлених користувачів. Таким чином, вибір концепції капіталу вказує на мету, досягнення якої необхідно при визначенні величини прибутку, хоча можуть виникати деякі труднощі при вимірах.

Вибір суб'єктом господарювання тієї чи іншої концепції капіталу обумовлює своєю чергою і вибір концепції збереження цього капіталу, які також поділяють на концепцію збереження фінансового капіталу і концепцію збереження фізичного капіталу. Зазначені концепції збереження капіталу розглядають саме те, як суб'єкт господарювання визначає капітал, який він збирається підтримувати. Концепція збереження капіталу – це концепція, згідно з якою підприємство зберігає свій капітал, який на кінець періоду дорівнює його вартості на початку цього періоду. Відповідно сума, що перевищує суму, необхідну для збереження капіталу на початок періоду, визнається прибутком [39, с. 30].

Згідно з концепцією збереження фінансового капіталу, прибуток заробляється, якщо фінансова (або грошова) сума чистих активів на кінець періоду перевищує фінансову (або грошову) суму чистих активів на початок періоду після вилучення будь-яких виплат власникам або внесків власників протягом цього періоду. Згідно з концепцією збереження фізичного капіталу, прибуток отримується, тільки якщо фізична виробнича потужність (або продуктивність) суб'єкта господарювання (або ресурси чи кошти, необхідні для досягнення такої потужності) на кінець періоду перевищує фізичну виробничу потужність на початок періоду після вилучення будь-яких виплат власникам або внесків власників протягом цього періоду [31]. Таким чином, вибір методів вимірювання та концепції збереження капіталу визначає облікову модель, використовувану при підготовці фінансової звітності. Сьогодні у світовій практиці найбільшого поширення набула концепція фінансового капіталу і його збереження.

Третє розуміння капіталу передбачає обліково-аналітичний підхід до капіталу, який розвивається у рамках його фінансової концепції [40]. Виникнення цього підходу багато вітчизняних учених пов'язують із неоднозначністю трактування поняття «вартість підприємства» («вартість бізнесу», «вартість фірми»). Корягін М. В. узагальнив підходи дослідників до визначення поняття «вартість підприємства» так: 1) як вартість майнового комплексу або сума вартостей усіх активів підприємства; 2) як рівноважна ціна; 3) як показник (критерій, параметр, величина) ефективності діяльності підприємства; 4) як складна система взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем; 5) як вартість (оцінка) очікуваних грошових потоків; 6) як грошовий вимір (еквівалент) економічної цінності підприємства [41, с. 14]. Сам автор дає таке визначення поняттю: «вартість підприємства – це об'єктивна величина, що відображає цінність підприємства як специфічного товару для потенційного покупця та формується на певну дату в економічному середовищі з використанням облікової та ринкової інформації для можливості здійснення угоди купівлі-продажу на активному ринку. Кількість грошових коштів, яка опосередковує процес купівлі-продажу підприємства в цілому або його частини в певній угоді називається його ціною» [41, с. 18]. При цьому вчений зазначає, що в сучасних умовах управління вартість підприємства є основним параметром, що характеризує економічний потенціал суб'єкта господарювання, а динаміка зміни вартості є важливим показником якості управління [41, с. 7].

На нашу думку, поняття «вартість підприємства» і «вартість бізнесу» слід розрізняти, оскільки підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи, що виробляє продукцію (товари, послуги, роботи), займається різними видами економічної діяльності. А бізнес (підприємництво) – це ініціативна, самостійна, здійснювана від свого імені, на свій ризик, під свою майнову відповідальність діяльність громадян, фізичних і юридичних осіб, спрямована на одержання доходу, прибутку від користування майном, продажу товарів, виконання робіт, надання послуг.

Підприємництво передбачає також мету підвищення іміджу, статусу підприємця (бізнесмена). В Україні підприємництво здійснюється в будь-яких організаційних формах на вибір підприємця. Основною організаційною формою є підприємство, яке має на меті досягнення відповідних економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Тобто, оцінюванню буде підлягати не саме підприємство, а його досягнення в бізнесі під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Оцінка вартості бізнесу необхідна, як правило, у таких випадках: продаж частини майна підприємства (бізнесу); реорганізація (злиття, поділ, поглинання й т.п.) та ліквідація підприємства, що проводяться як за рішенням його власників, так і за рішенням арбітражного суду при банкрутстві підприємства; купівля-продаж акцій підприємства на ринку цінних паперів (купівля підприємства або його частини, що знаходяться в акціонерній власності); купівля-продаж частки (внеску) у статутному капіталі товариства; приватизація державних підприємств; передача підприємства в оренду (оцінка вартості важлива для призначення орендної плати та здійснення наступного викупу орендарем, якщо це передбачено договором оренди); одержання кредиту під заставу майна підприємства (іпотеки); страхування майна підприємства; ін. Оцінка бізнесу дає змогу керівнику (власнику) на підставі одержаної інформації про реальну вартість та обсяг діючих активів орієнтуватися в економічному становищі підприємства та будувати бізнес-стратегії. Проте якісне проведення оцінювання вартості бізнесу вимагає залучення професійних оцінювачів та складних процедур визначення оцінки.

Вартість бізнесу може визначатися на основі облікових або поточних (ринкових) цін. В останньому випадку йдеться про ринкову капіталізацію підприємства. Оцінка вартості підприємства, акції якого котируються на фондовому ринку, проводиться на основі поточної ціни акцій; інших підприємств – на основі оцінки його чистих активів, але із врахуванням умови фіктивної ліквідації та ринкової оцінки активів [40].

Вартість підприємства як бізнесу здебільшого визначається не просто майновим станом, а сукупністю інших чинників, у тому числі й зовнішнього характеру, таких як попит та пропозиція на фондовому ринку, купівельна спроможність потенційних покупців або інвесторів, привабливість галузі, до якої належить об'єкт оцінки, економічна ситуація в країні тощо. Всі вони разом складають підґрунтя інвестиційної привабливості об'єкта оцінювання. Під вартістю бізнесу в нашій країні у процесі приватизації державних підприємств трактували вартість усіх активів оцінюваного підприємства. У той час головною метою була не оцінка потенційних можливостей підприємства, а вартість майна (активів), яке було у нього на балансі на конкретний момент часу.

Деякі вчені стверджують, що найбільш точно відображає ринкову вартість підприємства показник чистих активів. І хоча розрахунок вартості чистих активів ведеться за даними фінансової звітності, він має свої недоліки, оскільки не враховує кон'юнктуру ринку, майбутній дохід та прибуток. Крім того, відсутність або неповна інформація в бухгалтерському обліку про наявність та стан деяких видів активів (наприклад, нематеріальні активи, замортовані основні засоби, особливо будівлі) занижує ринкову вартість підприємства.

Також в нормативних актах та більшості наукових публікацій поняття «оцінка» і «оцінювання» ототожнюються та вживаються як синоніми. Проте, на наш погляд, ці поняття не ідентичні. Під оцінюванням слід розуміти процес визначення вартості об'єкта оцінки, а під оцінкою – кінцевий результат процесу оцінювання, який характеризує у вартісному вигляді вартість об'єкту, що оцінюється. Оцінка є суб'єктивною величиною, на неї впливають цілі її проведення, умови функціонування об'єкта оцінки та методичні підходи, що використовувалися на дату оцінки. Крім того, оцінка є одним із елементів методу бухгалтерського обліку, який своєю чергою є методологічним інструментом процесу оцінювання вартості.

Оцінювання вартості потенціалу аграрного підприємства може бути визначене як упорядкований цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості виробничо-технологічного, агроекономічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів з урахуванням спрямованості динаміки показників їх ефективності реалізації. Якісне оцінювання має передбачати дотримання принципів, методичних підходів, методів, оціночних процедур та обґрунтованих припущень, що може підприємство допустити в розрахунках. У кінцевому підсумку оцінювання потенціалу підприємства має враховувати майбутній прибуток, а не ґрунтуватися тільки на минулих витратах. Результат оцінки не має залежати від суб'єктивних чинників, особливо тимчасового характеру. Оцінці повинні підлягати не знання працівників підприємства, а технології, що дозволяють їх ефективно використовувати, наприклад, процеси управління, загальні моральні цінності і норми, репутація підприємства і т. ін.

Втім, слід зазначити, що навіть незалежні оцінювачі послуговуються рядом підходів, які передбачають використання в цілях оцінки скоріше ретроспективної інформації, ніж прогнозних даних. На практиці внаслідок відсутності набору прогнозних оцінок і припущень, прийнятних для всіх зацікавлених сторін, багато оцінок в кінцевому рахунку ґрунтуються на ретроспективних даних, які оцінюються з урахуванням очікуваних змін у майбутніх доходах. Звичайно, у кращому випадку доцільно проводити оцінку як на основі прогнозних даних, так і використовуючи ретроспективну інформацію. Але базовим джерелом інформації для оцінювання потенціалу є дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, на сьогодні серед науковців не сформовано єдиного підходу до розуміння об'єкта оцінки на рівні підприємств з метою здійснення ефективних управлінських дій щодо використання їх

потенційних можливостей на перспективу. Аналіз літературних джерел засвідчив, що суміжні поняття, які взаємозалежні між собою та пов'язані з потенціалом підприємства, мають своє призначення та відповідну методику розрахунку їх величин. Термін «капітал» має економічний, фінансовий і бухгалтерський підходи у трактуванні. В економічній теорії капітал представляє собою сукупність ресурсів, важливий фактор виробництва й обігу. Фінансовий підхід ґрунтується на понятті «фінансові ресурси», а бухгалтерський підхід полягає в тому, що під капіталом розуміють стартовий капітал у момент створення підприємства, а у процесі господарської діяльності – частку активів підприємства, яка залишилась після вирахування усіх зобов'язань (власний капітал). Вибір методів вимірювання активів, зобов'язань та концепції збереження капіталу визначає облікову модель, використовувану в процесі підготовки фінансової звітності.

Власний капітал є основним елементом фінансової звітності, який безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства. Його розмір є розрахунковою величиною, яка дорівнює чистим активам підприємства. Чисті активи є більш юридично-бухгалтерською категорією, оскільки їх розмір може впливати на зменшення статутного капіталу або на ліквідацію товариств та на здійснення правочинів у ТОВ.

Серед узагальнюючих показників розвитку підприємства важливе місце займає вартість його бізнесу, в розрахунку якого є потреба у певних випадках. Вартість підприємства як бізнесу здебільшого визначається не тільки майновим станом, а сукупністю чинників внутрішнього й зовнішнього характеру. Вартість бізнесу найбільшою мірою характеризує потенціал підприємства, а її збільшення в динаміці свідчить про ефективність управління. Проте проведення оцінювання вартості бізнесу вимагає залучення професійних оцінювачів та складних процедур визначення оцінки.

Дійшли висновку, що потенціал підприємства є окремим, самостійним об'єктом оцінювання, аналізу, контролю в системі управління, тісно пов'язаний з концепціями управління. Оцінювання потенціалу підприємства має враховувати майбутній прибуток, а не ґрунтуватися тільки на минулих витратах. Результат оцінки не повинен залежати від суб'єктивних чинників. Оцінці мають підлягати не знання працівників підприємства, а технології, що дозволяють їх ефективно використовувати.

Взаємозв'язок зазначених понять проявляється в тому, що всі вони ґрунтуються на ресурсах, які використовуються для виробництва продукції (робіт, послуг) та інших цілей господарювання; підлягають оцінюванню за встановленими методиками з урахуванням різних ступенів ринкових чинників; уможливають проведення аналізу різних аспектів діяльності за відповідними показниками. Дані про зміни в ресурсах підприємства, як правило, корисні для прогнозування майбутнього прибутку суб'єкта господарювання. Оцінка вартості активів, витрат, власного капіталу (чистих активів), бізнесу підприємства виступає підґрунтям для прийняття важливих управлінських рішень.

Забезпечення ефективного управління потенціалом підприємства та прийняття виважених управлінських рішень має базуватися на інформації про різні аспекти його формування, реалізації, нарощування. Беззаперечно, базовим джерелом інформації для оцінювання потенціалу є дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Водночас система бухгалтерського обліку в існуючому вигляді не може виступати повноцінним інструментом визначення вартості потенціалу підприємства, яка б задовольняла потреби користувачів такої інформації. Це пояснюється тим, що складовими потенціалу підприємства можуть бути такі елементи, які не враховуються в обліковій системі. Поширена в бухгалтерському обліку оцінка активів за справедливою (ринковою) вартістю не вирішує проблеми оцінювання потенціалу, яке не обмежується визначенням лише одних витрат на створення (придбання) ресурсів. При цьому обов'язково мають враховуватись сукупність ринкових факторів, а також вплив макро- і мікроекономічного середовища, в якому функціонує підприємство.

Подальші дослідження слід спрямувати у напрямі визначення обсягу та ефективності реалізації потенціалу аграрного підприємства у період воєнного часу та повоєнного відновлення країни.

Література

1. Ажаман І.А., Гронська М.В., Пуціна Н.В. Практичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/9.pdf.
2. Богма О., В'ялець О., Верчак А. Оцінка економічного потенціалу підприємств торгівлі. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі*. 2022. № 4. С. 43-49. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/tourism/article/view/1107/1045>.
3. Гудзь Ю.Ф. Стратегія формування та розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК: автореф. ... дис. докт. екон. наук: 08.00.04. М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. Київ, 2019. 44 с. URL: <https://uacademic.info/ua/document/0519U001840>.
4. Дзюба Т.І. Методичні підходи дослідження обліково-аналітичного забезпечення управління економічним потенціалом сільськогосподарських підприємств. *Débats scientifiques et orientations prospectives du développement scientifique*. 2021. Vol. 1. С. 80-84. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/8380/8348>.
5. Жилінська Л.О. Основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Економічний часопис-XXI*. 2012. № 9-10. С. 53-56.
6. Кобець С.П., Ващенко О.М. Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/80.pdf.
7. Кобелев В.М., Галич Ю.А. Підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2011. № 8. С. 119-122.

8. Красноручий О., Маренич Т., Прусова Г. Співвідношення економічних категорій «потенціал підприємства», «ресурсний потенціал», «виробничий потенціал» та «економічний потенціал». *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2024. Том 9. № 2. С. 113-121. URL: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2024-2-19>
9. Олійник Т.І., Косенко А.О. Управління виробничим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/78.pdf.
10. Остапенко Т.В. Виробничий потенціал підприємств АПК: поняття та оцінка. *Молодий вчений*. 2014. № 4(07). С. 100-104. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/4/27.pdf>.
11. Петришин Л., Жидовська Н., Ростока М. Теоретичні і методологічні аспекти обліку власного капіталу. *Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК*. 2020. № 27. С. 71-78.
12. Петрович Й.М., Прокопишин-Рашкевич Л.М. Сучасні аспекти управління виробничим потенціалом промислових підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління»*. 2020. Том 4. № 1. С. 188-194. URL: https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/may/21645/maket200296-190-196_0.pdf.
13. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація. *Фінанси України*. 2012. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/324207687.pdf>.
14. Роскладка Н.О., Вівсюк І.О. Методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства готельного господарства. *Економіка та суспільство*. 2021. Випуск 34. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-19>.
15. Рудаченко О.О., Єсіна В.О. Методи оцінки потенціалу економічних суб'єктів у системі соціально-економічного розвитку країни. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Випуск 3(20). С. 118-122. URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2020/3_20_ukr/23.pdf.
16. Рудика В.І., Сукрушева Г.О., Гонтар Т.Ю. Теоретична сутність категорії «власний капітал підприємства». *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 17. С. 436-439. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/92.pdf>.
17. Хринюк О.С., Гримашевич Т.І. Теоретико-методичні аспекти оцінки виробничого потенціалу підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 13. С. 772-776. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/132.pdf.
18. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: затверджено постановою Кабінету Міністрів України № 1440 від 10 вересня 2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-p#Text>.
19. Горлачук М.А. Критика методологічних аспектів дослідження вартості та ціни у світлі актуалізації марксистської теорії. *Інноваційна економіка*. 2021. № 1-2 (86). С. 39-50. URL: <http://inneco.org/index.php/inneco/article/view/717/790>.
20. Баранов А. Підходи до трактування теорії вартості та їх розвиток. *Ринок цінних паперів України*. 2015. № 9-10. С. 25-34. URL: <http://securities.usmdi.org/PDF/937.pdf>.
21. Бродська І.І. Вплив концепції оцінки активів та пасивів на формування вартості підприємства. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2015. Випуск 12(2). С. 12-21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2015_12%282%29_4.
22. Камінська Т.Г. Облік і контроль кругообігу капіталу: монографія. Київ: ПП «Рута», 2013. 448 с.
23. Пипенко І.С. Потенціал підприємства як об'єкт управління. *Економіка транспортного комплексу*. 2015. Випуск 26. С. 89-105. URL: <https://api.dspace.khadi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/3dae050a-4b34-4e30-8ed5-4fee05e810d7/content>.
24. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія. Харків: Харк. Держ. Ун-т харчування та торгівлі, 2012. 322 с.
25. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. Київ: КНЕУ, 2013. 779 с.
26. Чумаченко М.Г. Капітал. Енциклопедія Сучасної України. Київ: Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2012. URL: <https://esu.com.ua/article-9410>.
27. Вівчар О.Й., Саварин В.М. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства. *Науковий вісник НЛТУ*. 2009. Випуск 19.5. С. 146-150. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2009/19_5/146_Wiwczar_19_5.pdf.
28. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лютого 2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
29. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств»: затверджено наказом Міністерства фінансів України № 163 від 07 липня 1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99#Text>.
30. Щербань О.Д., Струкова М.О. Визначення категорії «власний капітал підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 9. С. 736-739. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/126.pdf.
31. Концептуальна основа фінансової звітності. 2010. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009#Text.
32. Кобилецький В.Р. Вартість чистих активів. Financial Analysis online. URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/351-vartist-chistikh-aktiviv>.
33. Про акціонерні товариства: Закон України № 2465-IX від 27 липня 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#Text>.
34. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січня 2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
35. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України № 2275-VIII від 06.02.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>.
36. Калабухова С. Об'єкти аналізу фізичного капіталу як генератора виробничої потужності економічної одиниці. *Трансформаційні перетворення обліково-аналітичного забезпечення управління в умовах євроінтеграційних процесів*: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. Київ: КНЕУ, 2016. С. 291-293. URL: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/16269/1/ЗБІРНИК_МНПК_КНЕУ_25_листоп_2016.pdf.
37. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджено наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31 грудня 1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.
38. Лукін В.О., Беляєва Л.А. Концепції капіталу та збереження капіталу в міжнародній системі обліку. *Обліково-фінансові аспекти підприємницької діяльності*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції.

- Харків: ХНАДУ, 2020. С. 30-32. URL: <https://api.dspace.khadi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/8f7496ec-3d49-465e-a464-4762262d7cb4/content>.
39. Камінська Т.Г. Капітал як об'єкт вартісного виміру в сучасному обліку. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 3. С. 33-40. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/kapital-yak-ob-ekt-vartisnogo-vimiru-v-suchasnomu-obliku.html>.
40. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції: монографія. Львів: ЛКА, 2012. 389 с.
41. McKelvie A., Davidsson P. From resource base to dynamic capabilities: an investigation of new firms. *British Journal of Management*. 2009. Vol. 20. No. 1. P. S63-S80. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1467-8551.2008.00613.x>.
42. Csiki O., Demeter K., Losonci D. How to improve firm performance? – The role of production capabilities and routines. *International Journal of Operations & Production Management*. 2023. Vol. 43. No. 13. P. 1-26. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJOPM-03-2022-0221/full/html>.

References

1. Azhaman, I.A., Hrons'ka, M.V., Puschina, N.V. (2020). «Practical aspects of assessing the economic potential of an enterprise». *Efektivna ekonomika*. № 4. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/9.pdf.
2. Bohma, O., V'ialets', O., Verchak, A. (2022). «Assessment of the economic potential of trade enterprises». *Industriia turyzmu i hostynnosti v Tsentral'nij ta Skhidnij Yevropi*. № 4. pp. 43-49. Available at: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/tourism/article/view/1107/1045>.
3. Hudz', Yu.F. (2019). *Stratehiia formuvannia ta rozvytku ekonomichnoho potentsialu pererobnykh pidpryemstv APK*. [Strategy for the formation and development of the economic potential of processing enterprises of the agricultural complex]. Abstract of Ph.D. Thesis 08.00.04. Kyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyma Het'mana. Kyiv. Ukraine. Available at: <https://uacademic.info/ua/document/0519U001840>.
4. Dziuba, T.I. (2021). «Methodological approaches to the study of accounting and analytical support for the management of the economic potential of agricultural enterprises». *Débaty scientificques et orientations prospectives du développement scientifique*. Vol. 1. pp. 80-84. Available at: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/8380/8348>.
5. Zhylyns'ka, L.O. (2012). «Main approaches to assessing the economic potential of an enterprise». *Ekonomichnyj chasopys–KhKhI*. № 9-10. pp. 53-56. Available at: <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48331/16-Zhilinska.pdf?sequence=1>.
6. Kobets', S.P., Vaschenko, O.M. (2021). «Methodological approach to assessing the economic potential of an enterprise». *Efektivna ekonomika*. № 6. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/80.pdf.
7. Kobieliiev, V.M., Halych, Yu.A. (2011). «Approaches to assessing the economic potential of an enterprise». *Visnyk Nats. tekhn. un-tu «KhPI»: Tekhnichnyj prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva*. № 8. pp. 119-122. Available at: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/f5814839-84fc-4259-b5bb-9b1844b498e0/content>.
8. Krasnoruts'kyj, O., Marenych, T., Prusova, H. (2024). «The relationship between the economic categories "enterprise potential", "resource potential", "production potential" and "economic potential"». *Ukrains'kyj zhurnal prykladnoi ekonomiky ta tekhniki*. Vol. 9. № 2. pp. 113-121. Available at: <http://ujae.org.ua/spivvidnoshennya-ekonomichnyh-kategorij-potentsial-pidpryemstva-resursnyj-potentsial-vyrobnychyj-potentsial-ta-ekonomichnyj-potentsial/>.
9. Olijnyk, T.I., Kosenko, A.O. (2020). «Management of the production potential of an enterprise». *Efektivna ekonomika*. № 11. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/78.pdf.
10. Ostapenko, T.V. (2014). «Production potential of agricultural enterprises: concept and assessment». *Molodyj vchenyj*. № 4(07). pp. 100-104. Available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/4/27.pdf>.
11. Petryshyn, L., Zhydovs'ka, N., Rostoka, M. (2020). «Theoretical and methodological aspects of accounting for equity capital». *Visnyk L'vivs'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu: ekonomika APK*. № 27. pp. 71-78. Available at: https://sci.lidubgd.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8311/1/Balash_21_12%20%282%29.pdf.
12. Petrovych, J.M., Prokopyshyn-Rashkevych, L.M. (2020). «Modern aspects of managing the production potential of industrial enterprises». *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnika». Seriya «Problemy ekonomiky ta upravlinnia»*. Vol. 4. № 1. pp. 188-194. Available at: https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/may/21645/maket200296-190-196_0.pdf.
13. Plikus, I.J. (2012). «Enterprise potential, its assessment and transformation: economic and accounting interpretation». *Finansy Ukrainy*. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/324207687.pdf>.
14. Roskladka, N.O., Vivsiuk, I.O. (2021). «Methodological approaches to assessing the economic potential of a hotel enterprise». *Ekonomika ta suspil'stvo*. Issue 34. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-19>.
15. Rudachenko, O.O., Yesina, V.O. (2020). «Methods for assessing the potential of economic entities in the system of socio-economic development of the country». *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*. Issue 3(20). pp. 118-122. Available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/3_20_ukr/23.pdf.
16. Rudyka, V.I., Sukrusheva, H.O., Hontar, T.Yu. (2017). «Theoretical essence of the category "equity of the enterprise" ». *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*. Issue 17. pp. 436-439. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/92.pdf>.
17. Khryniuk, O.S., Hrymashevych, T.I. (2017). «Theoretical and methodological aspects of assessing the production potential of an enterprise». *Ekonomika i suspil'stvo*. Issue 13. pp. 772-776. Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/132.pdf.
18. Natsional'nyj standart № 1 «Zahal'ni zasady otsinky majna i majnovykh prav»: zatverdzheno postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy. (2003). [National Standard No. 1 "General Principles of Valuation of Property and Property Rights": approved by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine]. № 1440 vid dated September 10, 2003. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-p#Text>.
19. Horlachuk, M.A. (2021). «Criticism of methodological aspects of the study of value and price in the light of the actualization of Marxist theory». *Innovatsijna ekonomika*. № 1-2 (86). pp. 39-50. Available at: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/717/790>.

20. Baranov, A. (2015). «Approaches to the interpretation of the theory of value and their development». *Rynok tsinnykh paperyv Ukrainy*. № 9-10. pp. 25-34. Available at: <http://securities.usmdi.org/PDF/937.pdf>.
21. Brods'ka, I.I. (2015). «The influence of the concept of asset and liability valuation on the formation of the enterprise value». *Ekonomichni nauky. Ceriia: Oblik i finansy*. Issue 12(2). pp. 12-21. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2015_12%282%29_4.
22. Kamins'ka, T.H. (2013). *Oblik i kontrol' kruhoobihu kapitalu*. [Accounting and control of capital circulation]. PP «Ruta». Kyiv. Ukraine.
23. Pypenko, I.S. (2015). «The potential of the enterprise as an object of management». *Ekonomika transportnoho kompleksu*. Issue 26. pp. 89-105. Available at: <https://api.dspace.khadi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/3dae050a-4b34-4e30-8ed5-4fee05e810d7/content>.
24. Krasnokuts'ka, N.S. (2012). *Upravlinnia potentsialom torhovel'noho pidprijemstva*. [Managing the potential of a trade enterprise]. Khark. Derzh. Un-t kharchuvannia ta torhivli. Kharkiv. Ukraine. Available at: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/27811e22-7928-4aee-be0e-39b14856a88b/content>.
25. Andriychuk, V.H. (2013). *Ekonomika pidprijemstv ahropromyslovoho kompleksu*. [Economics of Agro-Industrial Enterprises]. KNEU. Kyiv. Ukraine.
26. Chumachenko, M.H. (2012). *Kapital. Entsyklopediia Suchasnoi Ukrainy*. [Encyclopedia of Modern Ukraine]. Instytut entsyklopedychnykh doslidzhen' NAN Ukrainy. Kyiv. Available at: <https://esu.com.ua/article-9410>.
27. Vivchar, O.J., Savaryn, V.M. (2009). «Equity as a Financial Source of Enterprise Functioning». *Naukovyj visnyk NLTU*. Issue 19.5. pp. 146-150. Available at: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2009/19_5/146_Wiwczar_19_5.pdf.
28. Natsional'ne polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 1 «Zahal'ni vymohy do finansovoi zvitnosti»: zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy. (2013). [National Accounting Regulation (Standard) 1 "General Requirements for Financial Reporting": approved by Order of the Ministry of Finance of Ukraine]. № 73 dated February 7, 2013. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
29. Natsional'ne polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 19 «Ob'iednannia pidprijemstv»: zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy. (1999). [National Accounting Regulation (Standard) 19 "Unions of Enterprises": approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine]. № 163 dated July 7, 1999. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99#Text>.
30. Scherban', O.D., Strukova, M.O. (2017). «Definition of the category "equity of an enterprise"». *Ekonomika i suspil'stvo*. Issue 9. pp. 736-739. Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/126.pdf.
31. Kontseptual'na osnova finansovoi zvitnosti. (2010). [Conceptual basis of financial reporting]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009#Text.
32. Kobylets'kyj V.R. Vartist' chystykh aktyviv. Financial Analysis online. [Net asset value]. Available at: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/351-vartist-chistikh-aktiviv>.
33. Pro aktsionerni tovarystva: Zakon Ukrainy. (2022). [On joint-stock companies: Law of Ukraine]. № 2465-IX dated of July 27, 2022. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#Text>.
34. Tsyvil'nyj kodeks Ukrainy. (2003). [Civil Code of Ukraine]. № 435-IV dated January 16, 2003. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
35. Pro tovarystva z obmezhenoiu ta dodatkovoiu vidpovidal'nistiu: Zakon Ukrainy. (2018). [On Limited and Additional Liability Companies: Law of Ukraine]. № 2275-VIII dated February 6, 2018. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>.
36. Kalabukhova, S. (2016). «Objects of analysis of physical capital as a generator of the production capacity of an economic unit». *Transformatsijni peretvorennia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia v umovakh ievrointehratsijnykh protsesiv*. [Ob'iekty analizu fizychnoho kapitalu iak heneratora vyrobnychoi potuzhnosti ekonomichnoi odynytisi]. *Proceeding of the Materials of the IV Mizhnar. nauk.-prakt. konf. KNEU*. Kyiv. Ukraine. Available at: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/16269/1/ZBIRNYK_MNPK_KNEU_25_lystop_2016.pdf.
37. Natsional'ne polozhennia (standart) bukhhalters'koho obliku 16 «Vytraty»: zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy. (1999). [National Accounting Regulation (Standard) 16 "Expenses": approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine]. № 318 dated December 31, 1999. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.
38. Lukin, V.O., Bieliaieva, L.A. (2020). «Concepts of capital and capital preservation in the international accounting system». *Oblikovo-finansovi aspekty pidprijemnyts'koi diial'nosti*. [Kontseptsii kapitalu ta zberezhennia kapitalu v mizhnarodnij systemi obliku]. *Proceeding of the Materials of the Vseukrains'koi naukovy-praktychnoi konferentsii*. KhNADU. Kharkiv. Ukraine. Available at: <https://api.dspace.khadi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/8f7496ec-3d49-465e-a464-4762262d7cb4/content>.
39. Kamins'ka, T.H. (2010). «Capital as an object of cost measurement in modern accounting». *Oblik i finansy APK*. № 3. pp. 33-40. Available at: <https://magazine.faaf.org.ua/kapital-yak-ob-ekt-vartistnogo-vimiru-v-suchasnomu-obliku.html>.
40. Koriahin, M.V. (2012). *Bukhhalters'kyj oblik u systemi upravlinnia vartistiu pidprijemstva: teoretyko-metodolohichni kontseptsii*. [Accounting in the enterprise value management system: theoretical and methodological concepts]. LKA. L'viv. Ukraine. Available at: https://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Buh_Obliku/Docs/Bukhhalterskii_oblik_u_sistem_ii_upravlinnja.pdf.
41. McKelvie, A., Davidsson, P. (2009). «From resource base to dynamic capabilities: an investigation of new firms». *British Journal of Management*. Vol. 20. No. 1. pp. S63-S80. Available at: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1467-8551.2008.00613.x>.
42. Csiki, O., Demeter, K., Losonci, D. (2023). «How to improve firm performance? – The role of production capabilities and routines». *International Journal of Operations & Production Management*. Vol. 43. No. 13. pp. 1-26. Available at: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJOPM-03-2022-0221/full/html>.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2024 р.