

Сас Ірина Сергіївна

к.е. наук, доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
iruna.sas@kneu.ua
ORCID: 0000-0003-1386-6674

Сас Олександр Олександрович,

к.е.н, доцент кафедри менеджменту Київського національного економічного
університету імені Вадима Гетьмана,
e-mail: oleksandr.sas@kneu.ua
ORCID: 0000-0002-6232-2350

Слюсар Каріна Василівна

студентка факультету економіки та управління Київський
національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
kuripkov@ukr.net
ORCID: 0009-0003-5365-1544

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Sas Iryna

PhD student of the of the Department of Business Economics and Entrepreneurship,
Kyiv National Economic University named after Vadym Getman, Ukraine
e-mail: iruna.sas@kneu.ua
ORCID: 0000-0003-1386-6674

Sas Oleksandr,

PhD, Associate Professor, Management Department,
SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"
e-mail: oleksandr.sas@kneu.ua
ORCID: 0000-0002-6232-2350

Karina Sliusar

student of the Faculty of Economics and Management Kyiv National
Economic University named after Vadym Getman, Ukraine
e-mail: sliusar22@ukr.net
ORCID: 0009-0003-5365-1544

**A COMPREHENSIVE APPROACH TO ASSESSING THE
POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

Анотація. Стаття присвячена комплексному аналізу використання потенціалу підприємства та розробці методів для підвищення його ефективності, що є важливим для забезпечення стабільного розвитку та конкурентоспроможності в умовах сучасного ринку. Відзначається, що багато підприємств стикаються з проблемою нераціонального розподілу ресурсів, що впливає на їхню продуктивність і прибутковість. Важливим є розроблення комплексного підходу до оцінки потенціалу, який дозволить оптимізувати управлінські та виробничі процеси.

Дослідження містить огляд різних підходів до оцінки потенціалу підприємства, таких як ресурсний, цільовий та системний. Кожен із цих підходів має свої особливості: ресурсний акцентує увагу на розподілі ресурсів, цільовий – на досягненні стратегічних цілей, а системний включає всі бізнес-процеси підприємства. У статті також визначено три основні етапи розвитку потенціалу підприємства: кількісні та якісні зміни, формування і реалізація потенціалу, що залежать від внутрішніх і зовнішніх умов. Однією з основних проблем, що залишаються невирішеними, є недооцінка нематеріальних активів, таких як репутація, кваліфікація персоналу та інноваційний потенціал.

Традиційні методи оцінки зосереджуються на фінансових показниках, що не завжди дозволяє оцінити всі аспекти конкурентоспроможності. Підкреслюється необхідність інтеграції цифрових технологій для моніторингу ресурсів у режимі реального часу, що дозволить підприємствам більш гнучко реагувати на зміни ринкових умов. У висновках наголошено на важливості використання комплексного підходу, який включає кількісні та якісні показники, для всебічної оцінки потенціалу підприємства. Запропоновано рекомендації для підвищення ефективності використання ресурсів як основи для досягнення фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Ключові слова: *підприємницький потенціал, фінансовий потенціал, виробничий потенціал, інвестиційний потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, організаційний потенціал.*

Abstract. The article is dedicated to a comprehensive analysis of enterprise potential utilization and the development of methods to improve its efficiency, which is essential for ensuring sustainable growth and competitiveness in today's market environment. It is noted that many enterprises face issues with inefficient resource allocation, affecting their productivity and profitability. Developing a comprehensive approach to potential assessment, which enables the optimization of management and production processes, is considered crucial. The study provides an overview of various approaches to assessing enterprise potential, including resource-based, goal-oriented, and systemic methods. Each of these approaches has unique features: the resource-based approach focuses on resource allocation, the goal-oriented approach on achieving strategic objectives, and the systemic approach encompasses all business processes of the enterprise. The article also identifies three key stages of enterprise potential development: quantitative and qualitative changes, potential formation, and realization, all of which depend on internal and external conditions. One of the main unresolved issues is the undervaluation of intangible assets, such as reputation, employee qualifications, and innovative potential. Traditional assessment methods focus primarily on financial indicators, which do not always capture all aspects of competitiveness. The necessity of integrating digital technologies for real-time resource monitoring is emphasized, allowing enterprises to respond more flexibly to changing market conditions. In conclusion, the importance of a comprehensive approach that includes both quantitative and qualitative indicators for a holistic assessment of enterprise potential is highlighted. Recommendations are provided for enhancing resource utilization efficiency as a foundation for achieving financial stability and competitiveness.

Key words: entrepreneurial potential, financial potential, production potential, investment potential, labor potential, marketing potential, organizational potential.

Постановка проблеми. Проблема аналізу використання потенціалу підприємства полягає в необхідності ефективного використання наявних ресурсів, оптимізації виробничих і управлінських процесів для досягнення максимальних результатів при мінімальних витратах. Багато підприємств стикаються з нераціональним розподілом ресурсів, що призводить до низької продуктивності, зниження конкурентоспроможності та прибутковості. Наявність комплексного підходу до оцінки потенціалу дозволяє підприємствам розробляти стратегічні рішення для його оптимального використання, забезпечуючи стабільний розвиток та адаптацію до мінливих ринкових умов.

Аналіз досліджень і публікацій. У своїх роботах питанням оцінки економічного потенціалу підприємств з метою підвищення ефективності використання їхнього потенціалу займалися такі дослідники, як Бачевський Б. Є., Блацький О. Ф., Блонська В. І., Божко Е. А., Гавва В. Н., Кобелев В. М., Краснокутська Н. С., Лапіна Є. В., Матковський Р. Б., Олексюк О. І., Погребняк А. Ю., Рєпіна І. М., Ткаченко Т. П., Тульчинська С. О., Федонін О. С. та інші. Внесок у розвиток методичних підходів до оцінювання економічного потенціалу зробили вчені Ажаман І. А., Жидков О. І., Сабадирьова А. Л., Бабій О. М., Куклінова Т. В., Салавеліс Д. Є., Рзаєва Т. Г., Маслак О. І., Безручко О. О., Кобець С. П., Ващенко О. М. Проте наразі немає єдиного підходу до оцінки економічного потенціалу підприємств з урахуванням специфіки галузі, що зумовлює необхідність подальших досліджень та адаптації методів оцінки до сучасних економічних реалій.

Методика дослідження. У науковому дослідженні було використано загальнонаукові та спеціальні методи: аналізу, синтезу, групування, опису, порівняння, теоретичного узагальнення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з проблем залишається недостатня увага до якісних показників, що характеризують нематеріальні активи, такі як репутація, компетенції персоналу та інноваційний потенціал. Хоча традиційні підходи оцінки зосереджуються на фінансових показниках, таких як рентабельність та обсяг виробництва, ці нематеріальні фактори мають значний вплив на конкурентоспроможність та стійкість підприємства. Відсутність комплексної методології для вимірювання та інтеграції таких нематеріальних ресурсів у загальну оцінку потенціалу є однією з головних невирішених проблем. Невирішеними частинами загальної проблеми аналізу використання потенціалу підприємства залишаються питання інтеграції сучасних цифрових технологій для оцінки та моніторингу ресурсів у режимі реального часу, розробка методів адаптації потенціалу до швидких змін ринкових умов, а також впровадження інноваційних підходів до управління людським і фінансовим потенціалом для забезпечення гнучкості й ефективності в довгостроковій перспективі. Крім того, значна частина досліджень орієнтована на оцінку поточного стану ресурсів підприємства, проте бракує методів, що дозволяють прогнозувати і формувати стратегії довгострокового використання потенціалу. Визначення резервів розвитку на перспективу часто обмежується аналітичними оцінками поточної ефективності, без врахування змін ринкового середовища, технологічних новацій та еволюції внутрішніх процесів.

Метою статті є проведення комплексного аналізу використання потенціалу підприємства та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності його використання для забезпечення сталого розвитку і конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Аналіз використання потенціалу підприємства є важливим інструментом управління, який дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство реалізує свої ресурси для досягнення стратегічних цілей. У сучасних умовах динамічного бізнес-середовища, здатність підприємства максимально використовувати свій потенціал відіграє ключову роль у забезпеченні його конкурентоспроможності, стабільності та стійкості до змін.

У ринкових умовах підприємницька діяльність передбачає вирішення широкого спектру завдань для ефективного функціонування. Процес господарської діяльності охоплює управління людськими, матеріальними та фінансовими ресурсами, встановлення партнерських відносин із зовнішніми контрагентами, планування обсягів виробництва товарів і послуг відповідно до потреб споживачів тощо. Основна мета цих процесів — створення економічних благ, які забезпечать фінансовий успіх як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі.

Важливою складовою господарської діяльності є потенціал підприємства, що забезпечує не лише поточні фінансові результати, але й визначає його майбутні перспективи. Потенціал як економічна категорія розглядався в працях як зарубіжних, так і вітчизняних економістів: спочатку як фактор розвитку економіки на державному рівні, а з розвитком економічних відносин – на рівні окремих підприємств. Такий розвиток пояснюється переходом до масового виробництва і зростаючою увагою до нових підходів забезпечення сталого розвитку підприємництва [1]. Існують три основні підходи до розуміння сутності поняття потенціалу: ресурсний, цільовий та системний. Ресурсний підхід наголошує на правильному розподілі ресурсів для ефективної роботи підприємства. Цільовий підхід асоціює потенціал зі здатністю підприємства досягати поставлених цілей і охоплює стратегічний та конкурентний аспекти. Системний підхід включає всі процеси підприємства, відносячи їх до конкретних видів потенціалу, який у свою чергу взаємодіє з іншими економічними категоріями. У межах цих підходів виділяють чотирнадцять різновидів потенціалу підприємства.

У реальних умовах потенціал підприємства є динамічною величиною, що змінюється у процесі функціонування. Він проходить три основні етапи: кількісні та якісні зміни складових, формування та реалізація. Послідовність цих етапів може варіювати залежно від зовнішніх умов і внутрішніх потреб підприємства. Реалізація потенціалу спрямована на досягнення стратегічних цілей, таких як довгостроковий розвиток і збільшення частки ринку.

Різні автори мають свої погляди на види потенціалу. Наприклад, збутовий потенціал, за А. Висоцьким, визначається як наявні ресурси та компетенції в управлінні збутом, що дозволяють досягати максимального прибутку від реалізації продукції. За С. Алексєєвим, ринковий потенціал — це здатність задовольняти попит цільових ринків з метою максимізації обороту. Стратегічний потенціал, на думку Н. Богацької, — це ресурсна база, що дозволяє досягати стратегічних цілей з урахуванням прогнозованих умов зовнішнього середовища [1].

У цьому контексті управління фінансовим потенціалом відіграє вирішальну роль як системний і цілеспрямований процес, що дозволяє підприємству оптимально використовувати наявні ресурси для досягнення стратегічних цілей. Різні підходи до визначення сутності управління фінансовим потенціалом, представлені у дослідженнях низки авторів, допомагають сформулювати комплексне

розуміння цього поняття.

В. Марченко підходить до управління фінансовим потенціалом як до цілеспрямованого процесу впливу на джерела та обсяги фінансових ресурсів з метою підвищення ефективності операційної діяльності. Автор підкреслює важливість структурного підходу, який дозволяє скеровувати фінансові ресурси для досягнення конкретних операційних цілей. Такий підхід вказує на необхідність планування та організації фінансових потоків для забезпечення безперервної діяльності підприємства та створення передумов для його конкурентоспроможності [2].

Інший підхід представлений у дослідженні Л. Ляховича, де управління фінансовим потенціалом розглядається як система взаємопов'язаних елементів, що забезпечують досягнення бажаного стану підприємства. Визначення автора акцентує увагу на координації та інтеграції всіх складових системи, яка має діяти як єдине ціле для досягнення ефективності. Цей підхід свідчить про важливість гармонізації управлінських дій та створення єдиного стратегічного вектора, що забезпечує досягнення поставлених цілей через прийняття та реалізацію ефективних управлінських рішень [3].

Т. Кузенюк зосереджує увагу на стратегічному аспекті управління фінансовим потенціалом, вбачаючи у ньому процес планування, організації та контролю над фінансовими ресурсами. Автор підкреслює необхідність забезпечення підприємства власним капіталом для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості, що дозволяє підприємству залишатися стійким в умовах економічної нестабільності. Такий підхід свідчить про важливість довгострокового фінансового планування, яке має враховувати змінні ринкові умови та адаптувати управлінські рішення відповідно до них [4].

Підхід Т. Назарової також зосереджений на стратегічній складовій управління фінансовим потенціалом, але акцентує увагу на розробці фінансової стратегії як засобу розвитку підприємства. Автор розглядає процес управління як підготовку, оцінку та реалізацію стратегії, спрямованої на довгострокове зміцнення фінансових позицій. У своєму визначенні Назарова підкреслює важливість фінансового менеджменту, який використовує інструменти для оцінки та планування фінансових ресурсів з метою сталого розвитку підприємства. Це свідчить про необхідність постійної адаптації фінансових стратегій до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах [5].

Останній підхід, запропонований Г. Корнійчуком, акцентує увагу на необхідності системного впливу на всі аспекти управління фінансовим потенціалом через організаційні, економічні та нормативні заходи. Корнійчук підкреслює важливість активного впливу на процес формування та використання фінансових ресурсів у різних напрямках діяльності підприємства, що забезпечує його гнучкість і адаптивність. Цей підхід підкреслює значення не лише планування, але й гнучкої трансформації фінансових ресурсів для відповідності потребам різних сфер діяльності підприємства [6].

Таким чином, аналіз різних авторських підходів до управління фінансовим потенціалом підприємства дозволяє зробити висновок, що це – багатогранний процес, який охоплює стратегічне та операційне планування, цілеспрямовану координацію ресурсів, інтеграцію управлінських рішень та постійне вдосконалення методів фінансового менеджменту. Управління фінансовим потенціалом є основою для досягнення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та довгострокового розвитку підприємства в умовах сучасного ринку.

Узагальнюючи різні підходи, можна стверджувати, що економічний потенціал

підприємства є системою, що об'єднує виробничий, фінансовий, трудовий, інформаційний та інноваційний потенціали, сукупність яких забезпечує необхідний рівень фінансових результатів.

У таблиці 1.1 наведено основні складові економічного потенціалу підприємства, які формують його здатність до ефективної діяльності та розвитку. Кожна складова характеризується певними функціями та має свій набір ресурсів, необхідних для досягнення фінансових, виробничих, інвестиційних, маркетингових та управлінських цілей підприємства. Таблиця містить опис кожної складової, її основні функції, а також приклади ресурсів, що сприяють реалізації потенціалу в межах окремих напрямів діяльності підприємства [7].

Таблиця 1. – Структурні складові економічного потенціалу підприємства

| Складова економічного потенціалу | Опис | Функції | Приклади ресурсів |
|---------------------------------------|---|--|--|
| Фінансовий потенціал | Забезпечення фінансової стійкості та рентабельності | Управління фінансовими ресурсами | Капітал, інвестиції, кредити |
| Виробничий потенціал | Здатність підприємства до виробництва продукції | Планування та управління виробничими процесами | Технології, обладнання, виробничі потужності |
| Інвестиційний потенціал | Можливість залучення та ефективного використання інвестицій | Залучення капіталу для розвитку | Інвестиційні фонди, залучення інвесторів |
| Маркетинговий потенціал | Розширення ринку збуту та формування попиту | Дослідження ринку, просування продукції | Маркетингові стратегії, канали збуту |
| Трудовий потенціал | Залучення та розвиток людських ресурсів | Управління персоналом та підвищення кваліфікації | Кваліфіковані працівники, навчальні програми |
| Організаційно-управлінський потенціал | Здатність до ефективного управління підприємством | Планування, організація та контроль | Структура управління, інформаційні системи |

Джерело: складено автором на основі [7].

Таблиця 1. представляє ключові структурні складові економічного потенціалу підприємства, які відображають основні напрями, що забезпечують його конкурентоспроможність і стійкий розвиток. Кожна з цих складових є невід'ємною частиною успішного функціонування підприємства та має власні специфічні функції і ресурси, які сприяють досягненню стратегічних та операційних цілей. Фінансовий потенціал підприємства відіграє важливу роль у забезпеченні його стійкості, надаючи ресурси для фінансування операцій та розвитку. Він включає такі елементи, як капітал, інвестиції та кредити, які є основою для створення та розширення бізнесу. Виробничий потенціал забезпечує можливість виготовлення продукції, що відповідає потребам ринку, і включає технології, обладнання та виробничі потужності. Завдяки виробничому потенціалу підприємство здатне реагувати на зміни в попиті та підтримувати належний рівень якості своєї продукції. Інвестиційний потенціал відображає здатність підприємства залучати та ефективно використовувати інвестиції для довгострокового зростання та модернізації. Це особливо важливо в умовах ринкової нестабільності, коли доступ до інвестиційних ресурсів може стати вирішальним фактором для розвитку. Маркетинговий потенціал, в свою чергу, забезпечує підприємству можливості для розширення ринків збуту та адаптації до змін у споживчих перевагах. Ця складова включає такі елементи, як маркетингові стратегії та канали збуту, які сприяють посиленню позицій підприємства на ринку. Трудовий потенціал є основою людського капіталу, що забезпечує

компетентність та ефективність персоналу. Управління людськими ресурсами та підвищення кваліфікації працівників допомагають підприємству зберігати продуктивність та адаптуватися до нових викликів. Організаційно-управлінський потенціал відповідає за структурування та координацію внутрішніх процесів, забезпечуючи підприємству гнучкість та здатність до ефективного управління. Він включає системи управління та інформаційні технології, які допомагають оптимізувати операції та приймати обґрунтовані рішення [7]. Таким чином, структурні складові економічного потенціалу підприємства формують цілісну систему, яка сприяє його розвитку, адаптації до змін зовнішнього середовища та досягненню стратегічних цілей. Взаємодія між фінансовим, виробничим, інвестиційним, маркетинговим, трудовим та управлінським потенціалами створює синергію, яка забезпечує підприємству конкурентні переваги на ринку та стабільний економічний ріст. Таблиця 1 демонструє порівняльний аналіз різноманітних методичних підходів до аналізу та оцінки потенціалу підприємства. Вона охоплює основні характеристики кожного підходу, а також ключові показники, що застосовуються для оцінки. Включені методи варіюються від оцінки конкурентоспроможності підприємницького потенціалу до спеціалізованих підходів, орієнтованих на фінансову складову та інші структурні аспекти [8;9].

Таблиця 2 Порівняльний аналіз методичних підходів до аналізу та оцінки потенціалу

| Назва методичного підходу | Характеристика методичного підходу | Показники оцінки |
|--|---|--|
| Оцінка конкурентоспроможності підприємницького потенціалу | Методичний підхід передбачає оцінку конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємства. Застосування методу порівняння показників досліджуваного підприємства та показників підприємства-еталона, враховуючи вагові коефіцієнти залежно від їх впливу на конкурентоспроможність. | Розгляд основних параметрів, які максимально характеризують діяльність підприємства: якість наданих послуг, конкурентоспроможність послуг за вартістю споживання, конкурентоспроможність послуги, показники ефективності використання ресурсів, іміджева складова конкурентоспроможності та оцінка ділової активності. |
| Оцінка підприємницького потенціалу на основі регіонального аналізу | Методичний підхід передбачає використання соціологічних і логічних методів, що базуються на експертних оцінках діяльності на регіональних ринках; скорочених методів оцінки підприємницького потенціалу на основі факторного аналізу множини «підприємницьких ініціатив» щодо конкретних регіональних ринків. | Розгляд показників, які характеризують демографію підприємства, обсяги підприємницької діяльності, структуру виробничої системи підприємства. |
| Мультикритеріальна оцінка конкурентоспроможності підприємницького потенціалу | Методичний підхід передбачає розрахунок інтегрального показника підприємницького потенціалу підприємства, побудову багатокутника конкурентоспроможності підприємницького потенціалу. | Розгляд таких показників: питома вага нематеріальних активів у оборотних активах, коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнт уникнення дебіторської заборгованості, ефективність операційної діяльності, коефіцієнт автономії, абсолютна ліквідність. |
| Оцінка підприємницького потенціалу за структурними складовими | Методичний підхід передбачає розрахунок інтегрального показника підприємницького потенціалу. Застосування статистичних, графічних та табличних методів оцінки підприємницького потенціалу. | Розгляд показників за напрямками оцінки структурних складових підприємницького потенціалу: фінансовий потенціал, інфраструктурний потенціал, інноваційний потенціал, трудовий потенціал. |
| Оцінка фінансової складової підприємницького потенціалу | Методичний підхід передбачає розгляд фінансової складової підприємницького потенціалу. | Розгляд таких показників: коефіцієнт покриття (загальної ліквідності), коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів |
| Комплексна оцінка | Методичний підхід передбачає застосування кількісних та якісних методів оцінки | Показники ділової активності персоналу підприємства. |

| | | |
|--|---|---|
| підприємницького потенціалу | підприємницького потенціалу підприємства. Також передбачає застосування системного, комплексного, функціонального, цільового, динамічного, інноваційного, поведінкового підходів до оцінки підприємницького потенціалу. | |
| Інтегральна оцінка підприємницького потенціалу | Методичний підхід передбачає розрахунок інтегрального індексу підприємницького потенціалу. | Розгляд таких показників: кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств на 10 тис осіб, частка фахівців з вищою професійною освітою від загальної чисельності населення регіону, залученого в бізнес, частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємств. |
| Витратний (майновий) підхід до оцінки майна | Визначає вартість майна на основі витрат на його створення та використання. | Оцінка вартості майна підприємства за витратами на його створення та експлуатацію. |
| Порівняльний (ринковий) підхід до оцінки майна | Визначає вартість майна шляхом порівняння з аналогічними об'єктами, що вже були предметом ринкових угод та проходили процедуру оцінки. | Оцінка вартості майна на основі ринкових цін подібних об'єктів. |
| Результатний (дохідний) підхід до оцінки майна | Визначає вартість майна на основі чистого потоку позитивних результатів, які можуть бути отримані від його використання. | Оцінка вартості майна на основі чистого прибутку від його використання. |

Джерело: складено автором на основі [8;9].

Сучасний бізнес-середовище висуває високі вимоги до підприємств у плані конкурентоспроможності, фінансової стабільності та здатності ефективно використовувати наявні ресурси. У таких умовах постає необхідність комплексного та глибокого аналізу підприємницького потенціалу та вартості майна, що дозволяє не лише оцінити поточні позиції підприємства, але й виявити напрямки для його розвитку. Проведений аналіз різних методичних підходів дає змогу зрозуміти сильні та слабкі сторони кожного з них, а також можливості їх застосування для досягнення конкретних управлінських цілей. Підходи до оцінки підприємницького потенціалу охоплюють як комплексні, так і структуровані методики, що дозволяють розглядати підприємство з різних точок зору. Оцінка конкурентоспроможності підприємницького потенціалу фокусується на порівнянні досліджуваного підприємства з еталоном і дозволяє виявити ключові аспекти, в яких підприємство перевершує або поступається конкурентам. Цей підхід є надзвичайно корисним для визначення сильних сторін і конкурентних переваг, але вимагає великого обсягу даних про ринок і конкурентів. У свою чергу, методи регіонального аналізу дозволяють враховувати місцеві особливості ринку, що є важливим для підприємств, які орієнтуються на регіональні ринки. Однак, цей підхід часто базується на експертних оцінках, що додає елемент суб'єктивності. Комплексні підходи, такі як мультикритеріальна оцінка конкурентоспроможності та структурна оцінка підприємницького потенціалу, дозволяють глибше вивчити підприємство, аналізуючи окремі компоненти його діяльності, зокрема фінансовий, інноваційний, трудовий та інші потенціали. Це дає можливість виявити недоліки у конкретних аспектах роботи підприємства і спрямувати зусилля на їх покращення. Мультикритеріальний підхід також дозволяє врахувати багатогранність підприємства, але є складним у реалізації через необхідність збору великого масиву даних та розрахунків [8]. Оцінка фінансової складової підприємницького потенціалу є важливим елементом для розуміння стійкості підприємства. Фінансова оцінка через коефіцієнти ліквідності, покриття, оборотності та інші показники дозволяє швидко визначити фінансову стабільність

підприємства та його здатність виконувати зобов'язання перед кредиторами. Проте, фінансові показники не враховують усі аспекти діяльності, і тому їх варто використовувати у поєднанні з іншими підходами для більш об'єктивної оцінки.

Методики оцінки майна підприємства, такі як витратний, порівняльний і дохідний підходи, пропонують різні перспективи на визначення вартості активів. Витратний підхід, що базується на фактичних витратах, є простим у застосуванні, але не враховує ринкової вартості майна, що може бути критичним у ситуації продажу чи реструктуризації. Порівняльний підхід дозволяє оцінювати активи на основі ринкових цін аналогічних об'єктів, що забезпечує більш актуальну оцінку, але залежить від наявності подібних активів на ринку. Результатний підхід орієнтований на майбутню дохідність активу і може бути ефективним для оцінки інвестиційного потенціалу, але вимагає детальних прогнозів майбутніх грошових потоків, що робить його залежним від ринкової нестабільності та ймовірності помилок у прогнозах [9]. Підсумовуючи, можна зазначити, що жоден з методичних підходів не є універсальним і не може самостійно забезпечити повну оцінку підприємства. Для об'єктивної і всебічної оцінки підприємницького потенціалу та майна необхідно поєднувати різні методики, що дозволяє враховувати всі аспекти діяльності підприємства – від фінансової стабільності до ринкової конкурентоспроможності. Такий комплексний підхід забезпечить максимально точну оцінку і стане основою для ухвалення обґрунтованих стратегічних рішень, що сприятимуть підвищенню ефективності управління підприємством, посиленню його позицій на ринку та зростанню вартості його активів у довгостроковій перспективі.

Дискусія. Аналіз використання потенціалу підприємства є ключовим аспектом забезпечення конкурентоспроможності та стійкості в умовах динамічного ринкового середовища. Проте, незважаючи на існування різноманітних методичних підходів до оцінки підприємницького потенціалу, немає універсального методу, який би враховував усі аспекти діяльності підприємства та надавав комплексну оцінку його стану. Це свідчить про потребу у вдосконаленні існуючих методів та розробці більш інтегрованого підходу, який би враховував взаємозалежність фінансового, трудового, маркетингового, інноваційного та виробничого потенціалів. Однією з дискусійних точок є питання доцільності пріоритету фінансових показників над якісними факторами, такими як репутація, компетентність персоналу та інноваційний потенціал. Традиційні підходи наголошують на фінансових аспектах як на ключових показниках ефективності, проте в умовах сучасного бізнесу якісні показники можуть мати не менше значення для забезпечення довгострокової стійкості. Іншою важливою проблемою є недостатня інтеграція цифрових технологій у процеси оцінки та моніторингу ресурсів у реальному часі. Розвиток цифрових технологій дозволяє оптимізувати управлінські процеси, знижувати витрати та підвищувати продуктивність. Однак, впровадження таких технологій потребує значних інвестицій та адаптації існуючих методів управління. Таким чином, існує потреба у вдосконаленні методів прогнозування та стратегічного планування, що враховували б можливі зміни ринкового середовища та внутрішніх процесів підприємства. Більшість досліджень орієнтуються на оцінку поточного стану ресурсів, що обмежує можливість довгострокового планування і підвищення ефективності використання підприємницького потенціалу.

Висновки. Розглядаючи підприємницький потенціал як систему ресурсів та можливостей, важливо зазначити, що він є визначальним фактором не лише для забезпечення поточної діяльності, а й для досягнення стратегічних цілей і довгострокового розвитку підприємства. Потенціал підприємства охоплює як матеріальні, так і нематеріальні ресурси, що включають виробничі потужності, фінансові ресурси, людський капітал, інформаційні

технології та інноваційні можливості. Від рівня розвитку цих складових залежить здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища, реагувати на нові виклики та забезпечувати стабільний розвиток. Дослідження підкреслює необхідність комплексного підходу до оцінки потенціалу, оскільки окремі складові — фінансова, виробнича, інвестиційна та організаційна — створюють синергійний ефект, коли їх використовують спільно. Застосування лише одного підходу, наприклад, фінансового, дозволяє оцінити лише короткострокову стабільність підприємства, проте залишає поза увагою інші важливі аспекти, такі як інноваційний розвиток та здатність персоналу швидко адаптуватися до змін. Отже, оптимальним є використання методів, які одночасно враховують кількісні та якісні показники, забезпечуючи цілісну оцінку підприємства.

Окрім того, було наголошено на актуальності впровадження сучасних цифрових технологій, що можуть покращити процеси оцінки та моніторингу використання ресурсів. Інтеграція таких технологій дозволяє отримувати дані в реальному часі, що особливо важливо в умовах швидких змін на ринку. Це сприяє підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень, оптимізації витрат та покращенню контролю над процесами. Разом із традиційними підходами, використання інноваційних інструментів може стати основою для створення адаптивної системи управління, здатної швидко реагувати на зміни та підтримувати підприємство в умовах високої конкуренції.

Таким чином, запропонований комплексний підхід до аналізу підприємницького потенціалу підприємства не тільки надає можливість отримати об'єктивну оцінку його стану, але й формує основу для ефективного управління, сприяючи підвищенню ефективності використання ресурсів, покращенню рентабельності та стійкості до ринкових змін.

References

1. Agriculture. (2023). State Statistics Service of Ukraine. Retrieved October 28, 2024, from https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm
2. Tomashuk, I. V., & Khayetska, V. P. (2022). The impact of the agricultural sector on sustainable development of rural areas. *Economy and Society*, (40). Retrieved October 1, 2024, from http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/7_3_2016ua/27.pdf
3. Polova, N. M., Boiko, A. O., & Huliaiko, A. P. (2024). The role of small enterprises in the strategy of agribusiness development. *Scientific and Production Journal "State and Regions. Series: Economics and Entrepreneurship"*, 2(132), 88–92.
4. Sydoruk, I. S. (2021). Analysis of the state and problems of small business development in Ukraine. *Entrepreneurship and Innovation*, 18, 67–72.
5. Luchyk, S. D. (Ed.). (2021). *Problems and prospects of small and medium business development*. Chernivtsi: Tekhnodruk. (in Ukrainian)
6. Sas, I., & Kuripko, P. (2024). Development of the economy and small agribusiness of Ukraine. *Collection of Scientific Papers "Scientific Notes"*, 37(4), 178–186. https://doi.org/10.33111/vz_kneu.37.24.04.16.110.116
7. Tepliuk, M., Sahaidak, M., Zhurylo, V., Rudenko, N., & Samko, O. (2021). Integrative viewpoint for implementing sustainable management agricultural business excellence. *TEM Journal*, 10(1), 303–309. <https://doi.org/10.18421/TEM101-38>
8. Tepliuk, M., Sahaidak, M., Petrovska, S., Rudenko, N., & Matsola, M. (2021). Proposal to increase the level of rural business activity after COVID-19. *TEM Journal*, 10(2), 656–662. <https://doi.org/10.18421/TEM102-21>