

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 3.33.336

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2025-2.3>

Акімова О.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, оподаткування та економічної безпеки,
Донбаська державна машинобудівна академія
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8098-1790>

Петченко М.О.

аспірант,
Донбаська державна машинобудівна академія
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3557-0359>

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РЕСУРСНОЇ СКЛАДОВОЇ
ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТЕЙКХОЛДЕРСЬКОГО РІВНЯ

У статті визначено, що сучасні тенденції розвитку економічної науки свідчать про зростаючий інтерес до динамічного моделювання бізнес-процесів, зумовлений необхідністю перетворення теоретичних напрацювань у практичні механізми. Пропонується концептуальна модель дворівневої структури ресурсної складової фінансового потенціалу підприємства, основана на теорії зацікавлених сторін. Основна мета статті визначається апробацією системи показників структурного аналізу першого «стейкхолдерського» рівня ресурсної складової фінансового потенціалу. Запропонована система показників дозволяє вивчати зміни під впливом поведінки різних груп зацікавлених сторін. В апробації використана теоретична модель з емпіричними даними реального підприємства. Отримані результати є підґрунтям для розвитку нових підходів до стратегічного аналізу та вдосконалення методологічних інструментів у економічній діагностиці.

Ключові слова: фінансовий потенціал, теорія зацікавлених сторін, ресурсна складова, динамічне моделювання, аналіз діяльності підприємства.

ANALYTICAL FRAMEWORK FOR EVALUATING THE RESOURCE-BASED
COMPONENT OF FINANCIAL POTENTIAL AT THE STAKEHOLDER TIER

Akimova Olena, Petchenko Maksym
Donbas State Engineering Academy

Modern trends in the development of economic science demonstrate an increasing interest among researchers in the use of dynamic modeling tools for business processes. This shift is reasonably driven by the need to translate theoretical research findings into practically applicable mechanisms that can enhance the efficiency of managing economic systems. The relevance of this approach lies in its potential to bridge the gap between abstract economic theory and the real-world operational context of enterprises. Within the framework of this study, the authors propose a conceptual model of a two-level structure of the resource component of a company's financial potential. This model is grounded in stakeholder theory and takes into account the variability of stakeholder benefits depending on the socio-economic environment, which underscores the need for a differentiated and context-sensitive approach to the assessment of financial potential. The primary objective of the article is to test an original system of quantitative indicators designed to enable a detailed structural analysis of the resource component of financial potential at the initial, stakeholder-oriented level. The research methodology includes a combination of general scientific methods, specialized economic analysis techniques, and modeling tools that are based on accumulated empirical experience. In particular, the proposed system of indicators facilitates the examination of changes in the structure of the resource component under the influence of the behavioral dynamics of different stakeholder groups. The study utilizes a theoretical simulation model, which integrates empirical data derived from the actual performance of a real-world

enterprise. This model allows for the exploration of hypothetical patterns and trends in the deviation of the selected indicators, offering insights into the underlying factors influencing financial sustainability. The results obtained hold significant value for both theoretical advancements and practical applications. They may be employed in the development of new approaches to strategic enterprise analysis, particularly those aligned with the stakeholder-based view of financial potential. Moreover, the findings contribute to the refinement of methodological tools used in modern economic diagnostics and the formulation of adaptive financial strategies.

Key words: financial potential, stakeholder theory, resource component, dynamic modeling, enterprise analysis

Постановка проблеми. У сучасних умовах зростаючої складності економічних процесів і динамічних змін у зовнішньому середовищі підприємств виникає нагальна потреба у створенні інструментів, здатних адекватно відображати взаємозв'язок теоретичних економічних моделей з практикою управління фінансовими ресурсами. Традиційні підходи до оцінки фінансового потенціалу компаній часто не враховують варіативність інтересів зацікавлених сторін і не забезпечують достатньої гнучкості в умовах змін соціально-економічного контексту. Це ускладнює ефективну оцінку ресурсної складової фінансового потенціалу та перешкоджає формуванню обґрунтованих стратегічних рішень. Таким чином, існує необхідність у розробці концептуальної моделі, яка б дозволила здійснювати структурний аналіз фінансового потенціалу з урахуванням динаміки поведінки різних груп стейкхолдерів, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оптимізації ресурсної складової фінансового потенціалу підприємства нерозривно пов'язана з питаннями оцінки фінансового потенціалу та займає важливе місце в роботах сучасних науковців, що проявляється в удосконаленні підходів та методологічних рекомендацій. Дослідженнями цього питання займаються такі науковці, як Ареф'єва О.В., О.М. Гайдаєнко [7], Давидов О.І [1], Комарецька П.В., Краснокутська Н.С., Грицуленко С.І., Нагорнюк О.В., Левченко Н.М., Мельник О.В., Кунцевич О.В., Богма О., Камінський С., Ковальчук Н.О. [2], Гутник П., Середа О.О., Костирко Л. А., Прокопишак В.Б. та інші. Разом з тим, сучасні теоретичні економічні набуття, вимагають розширення існуючого інструментарію для підвищення якості досліджень.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні поведінки розробленою авторами групи аналітичних показників для аналізу фінансового потенціалу, з врахуванням позицій зацікавлених сторін, формуючих ресурсний потенціал підприємства під впливом факторів, що обумовлюють зміни соціально економічного середовища з кореляцією на показник критерію достатності стану фінансового потенціалу необхідного для досягнення планової мети діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність оперативного реагування на виклики зовнішнього середовища потребує розширення спектру відомих на сьогодні класичних і неокла-

сичних методів та підходів оцінки ресурсної складової фінансового потенціалу.

Розглядаючи роботи сучасних науковців, щодо вивчення питань фінансового потенціалу, можна констатувати прихильність дослідників до типової однорівневої моделі класифікації структури ресурсного потенціалу, яка широко використовується як при класичному аналізі структури капіталу, так і в нових напрямках, які розвиваються в контексті систем оцінки доданої вартості підприємства [1, с. 336–342]. Традиційно фінансові ресурси поділено на власні та запозичені, що історично прийнято при аналізі структури капіталу [2, с. 1] або використовується дещо розширена класифікація де елементи структури капіталу складаються з чотирьох основних категорій: старший борг (senior debt), субординований борг (subordinated debt), гібридне фінансування (hybrid financing), капітал (equity) [3, с. 1].

На наш погляд такого роду підходи обмежують можливості при реалізації проєктів динамічного моделювання процесів оптимізації пропорцій між джерелами формування ресурсної складової фінансового потенціалу.

Вивчення процесів формування ресурсної складової фінансового потенціалу підприємств наводить на думку щодо неспроможності подальшого прийняття в дослідженнях виключно аксіоматичного твердження про апріорність менеджменту підприємства, як основного суб'єкта відносин щодо управління ресурсним потенціалом. Практичний досвід вказує на необхідність розширення спектру суб'єктів-учасників даного процесу, за рахунок широкого кола суб'єктів: власників або розпорядників фінансових ресурсів. Фактично процес управління фінансовим потенціалом доцільно представити у вигляді співпраці визначеного кола осіб, зацікавлених в діяльності підприємства, при чому кожна з них переслідує власні цілі, спрямовані на отримання особистої вигоди. В такому випадку базу ресурсного потенціалу можна уявити як сформовану множину зацікавлених сторін. Очевидно, що кожен з учасників даної множини має індивідуальний перелік характерних особистих ознак, що обумовлюють різноманітну економічну поведінку, що відповідно не дозволяє в дослідженнях приймати дану множину в якості єдиного суб'єкта взаємовідносин в процесах управління фінансовим потенціалом. Разом з тим зрозуміло, що цілком вірогідна наявність учасників із схожими ознаками, що дозволяє при аналізі об'єднати їх в окремі групи. На наш погляд, базовим параметром

для такого роду групування має виступати рівень інформаційної асиметрії щодо діяльності підприємства, який виступає передумовою формування особистого горизонту планування стейкхолдера, широта та довжина якого, в свою чергу, стає основою для визначення переліку фінансових інструментів, які можуть використовуватись при інвестуванні.

З огляду на вищенаведене стає зрозумілим, що аналітична оцінка ресурсної складової фінансового потенціалу яка проведена без врахування поведінки зацікавлених сторін не в повній мірі висвітлюватиме картину реального стану фінансового потенціалу підприємства. Виходячи з цього, авторами статті запропоновано альтернативну концепцію класифікації структури ресурсної складової, як дворівневої системи, побудованої на постулатах теорії зацікавлених сторін, коли загальний обсяг залучених в діяльність фінансових ресурсів підприємства представлений, як сума обсягів фінансових ресурсів окремих стейкхолдерів або їх груп (перший рівень), а обсяг фінансових ресурсів i -того стейкхолдера є сумою обсягів використаних фінансових інструментів (другий рівень) [4, с. 11].

$$V = \sum V_{S_i} = \sum \sum V_{S_{ij}} \quad (1)$$

де V_{S_i} – обсяг фінансових ресурсів i -того стейкхолдера або групи стейкхолдерів.

$V_{S_{ij}}$ – обсяг фінансового інструменту i -того стейкхолдера за j -тим фінансовим інструментом.

Отже, структура ресурсна складова фінансового потенціалу розглядається як два пов'язаних між собою рівні – стейкхолдерський та інструментальний, що в рамках динамічного моделювання дозволяє розширити спектр прийнятих підходів, зокрема за рахунок прийомів та методів напрямку поведінкової економіки.

В рамках класичного аналізу структури джерел фінансування діяльності підприємства традиційно в якості базового параметра для визначення ефективності використання ресурсів використовують результуючі показники: прибуток, додана вартість та т.п. На відміну від цього, в запропонованій концепції використовується інший підхід, оснований на понятті вигоди зацікавленої сторони від діяльності підприємства, як цілеспрямованого об'єднання стейкхолдерів. Таким чином, цільовий вектор аналізу ресурсної складової переміщується в сторону збереження необхідного складу суб'єктів-учасників, що здатні формувати достатній фінансовий потенціал, необхідний для функціонування підприємства.

Критерієм такої стабільності, на думку авторів, є забезпечення відсутності стану «невигоди» для всіх зацікавлених сторін в результаті розподілу отриманої загальної вигоди від діяльності підприємства, що математично виглядає наступним чином [5, с. 13]:

$$\forall S_i \in F \Leftrightarrow \neg \vartheta_{S_i} = 0 \quad (2)$$

де $\neg \vartheta_{S_i}$ – «невигода» i -того стейкхолдера.

Тобто будь-який стейкхолдер залишається учасником підприємства F тоді і тільки тоді, коли його «невигода» не є істиною.

Ключовим аспектом, що обумовлює відмінність від традиційного підходу, по-перше, є розуміння, того що джерело отримання вигоди стейкхолдера лежить поза межами результуючих показників діяльності підприємства, як апріорного суб'єкта господарської діяльності [5, с. 13].

По-друге, поняття обсягу фінансового ресурсу не обмежується виключно обліковими даними звітності підприємства, а у відповідності з властивостями економічної категорії фінансового потенціалу може включати в себе будь-які потенціальні джерела отримання фінансових ресурсів, що не включаються до облікових звітів, наприклад, відкриті та невикористані ліміти кредитних ліній або зобов'язання за договорами поруки власників підприємства.

Враховуючи наведені припущення щодо базових постулатів, стає очевидним, що прийняття даної концепції унеможливило б пряме застосування класичних інструментів, що традиційно використовуються для аналізу структури ресурсної складової фінансового потенціалу підприємства, тому авторами пропонується до використання альтернативний інструментарій.

Стейкхолдерський фінансовий леверидж – показник побудований по аналогії з класичним варіантом «фінансового важелю», який виступає як інструмент визначення співвідношення між обсягами вкладених фінансових ресурсів зацікавленими сторонами та розраховується за формулою [6, с. 8–12]:

$$SL_i = V_{S_i} / (V - V_{S_i}) \quad (3)$$

де V – загальний обсяг всіх фінансових ресурсів в діяльності підприємства прийнятих в розрахунок; V_{S_i} – обсяг фінансових ресурсів i -того стейкхолдера або групи стейкхолдерів.

Під групою стейкхолдерів слід розуміти об'єднання суб'єктів-учасників із схожими характерними ознаками, економічна поведінка яких дозволяє їх класифікувати як єдиного учасника.

Коефіцієнт ефекту стейкхолдерського фінансового левериджу – показник, який виступає в якості інструмента визначення ефективності від розміщення фінансового ресурсу i -тою зацікавленою стороною (групою зацікавлених сторін) [6, с. 8–12]:

$$DFSL_i = \left(RF\vartheta_{V_{S_i}} * k'_{tax_{V_{S_i}}} - k'_{tax_V} * RF\vartheta_V \right) * V_{S_i} / (V - V_{S_i}) \quad (4)$$

де $RF\vartheta_V$ – рентабельність фінансового ресурсу еталонної структури;

k'_{tax_V} – податковий коректор фінансового ресурсу еталонної структури, що виражений десятковим дробом;

$RF\vartheta_{V_{S_i}}$ – рентабельність фінансового ресурсу i -того стейкхолдера (групи стейкхолдерів);

$k'_{i \text{ max}_{S_i}}$ – податковий коректор першого порядку i -того стейкхолдера (групи стейкхолдерів), що виражений десятковим дробом;

V – обсяг загального фінансового ресурсу;

V_{S_i} – обсяг фінансового ресурсу i -того стейкхолдера (групи стейкхолдерів).

Звертаємо увагу, що розрахунки вищенаведених показників, на відміну від традиційного підходу, розраховуються не по підприємству в цілому, а для кожного стейкхолдера (групи стейкхолдерів) на вибір дослідника.

З огляду на наведені показники, базовим завданням для проведення аналізу виступає формування структурного складу стейкхолдерів. Об'єктивно можна стверджувати, що побудова такої структури носить достатньо суб'єктивний характер, але на думку авторів в даному процесі доцільно спиратись на показники інформаційної асиметрії щодо доступних даних зацікавленим сторонам про діяльність підприємства, що має обумовлювати схожу економічну поведінку.

Приклад структуризації груп стейкхолдерів, ранжированих за рівнем асиметрії з характеристикою джерел отримання вигоди представлено в таблиці 1.

В рамках даного дослідження перелік зацікавлених сторін підприємства «F» обмежується трьома групами, які об'єктивно формують ресурсну складову будь-якого реального підприємства, характеристику груп наведено в таблиці 2.

При цьому передбачається, що для групи «власники-менеджери» фінансова вигода лежить в рамках частини операційного прибутку, що може бути спрямований на виплату дивідендів та частини витрат на утримання персоналу.

Для групи «фінансові установи» – фінансова вигода визначена в частині операційного прибутку, а саме фінансовим витратам за обліковими даними звіту про фінансові результати.

Для групи «інші кредитори» джерело отримання вигоди знаходиться взагалі поза межами операційного прибутку та знаходиться в складі собівартості, що практично унеможливорює її суб'єктивне обчислення, тому фінансова вигода даної групи приймається умовно нульовою.

Результат загальної фінансової вигоди всіх груп стейкхолдерів приймається як значення показника ЕВІТ, збільшеного на суму витрат пов'язаних з оплатою заробітної плати учасників групи «власники-менеджери».

Розрахунки рентабельності фінансових ресурсів проведено за формулами [6, с. 8–12]:

$$RF\vartheta_v = \frac{F\vartheta}{V} \quad (5)$$

де $F\vartheta$ – загальна фінансова вигода;

V – загальний обсяг фінансових ресурсів.

$$RF\vartheta_{v_{S_i}} = \frac{F\vartheta_{S_i}}{V_{S_i}} \quad (6)$$

Таблиця 1

Приклад структуризації груп стейкхолдерів, ранжированих за рівнем асиметрії з характеристикою джерел отримання вигоди

№ п/п	Групи стейкхолдерів	Характеристика джерел отримання вигоди
1	Учасники групи поєднують функції власників, менеджерів, фінансових кредиторів	Комбінаційна форма частини чистого прибутку у вигляді нефіксованої вигоди, фіксованої вигоди у вигляді проценту на вкладений ресурс, як частини операційного прибутку та вигоди у вигляді заробітної плати, як частини операційних витрат.
2	Учасники групи поєднують функції власників, менеджерів	Комбінаційна форма частини чистого прибутку у вигляді нефіксованої вигоди та вигоди у вигляді заробітної плати, як частини операційних витрат.
3	Менеджери	Вигода у вигляді заробітної плати, як частини операційних витрат.
4	Власники	Вигода у формі частини чистого прибутку у вигляді нефіксованої вигоди
5	Фінансові установи	Фіксованої вигоди у вигляді проценту на вкладений ресурс
6	Держава	Вигода у вигляді податкових платежів.
7	Інші кредитори	Вигода у вигляді частини операційних витрат.

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Характеристика груп стейкхолдерів

Найменування групи	Характеристика групи
Власники-менеджери (ВМ)	Група, що одночасно є власниками підприємства та виконує функції менеджменту (переважно використовують інструменти з нефіксованою фінансовою вигодою)
Фінансові установи (ФУ)	Група, що переважно складається з банків та лізингових компаній (переважно використовують інструменти з фіксованою фінансовою вигодою)
Інші кредитори (К)	Група, що складається з постачальників товарів, на умовах товарного кредиту (використовують інструменти з умовно нульовою фінансовою вигодою)

Джерело: розроблено авторами

де $F\mathfrak{G}_{Si}$ – фінансова вигода i -того стейкхолдера;
 V_{Si} – обсяг фінансових ресурсів i -того стейкхолдера

Стосовно структури фінансових ресурсів i -того стейкхолдера, в даній роботі до їх складу включаються ресурси незалежно від статей обліку в балансу:

– для групи «власники-менеджери» – окрім першого розділу пасиву балансу зобов'язання за фінансовою допомогою та кредиторська заборгованість пов'язаних контрагентів;

– для групи «фінансові установи» – зобов'язання за отриманими кредитами, лізингом, розміщеними облігаціями та невикористана частина лімітів за кредитними лініями;

– для групи «інші кредитори» – зобов'язання по товарних кредитах та передплати за товари.

Зрозуміло, що перелік складових елементів загальної вигоди, вигоди окремих стейкхолдерів та елементів структури їх ресурсів не є вичерпним і залежить від індивідуальних характеристик підприємства.

Податковий коректор першого порядку визначено наступним методом [6, с. 8–12], з врахуванням позиції, що учасники групи «власники-менеджери» – фізичні особи:

$$k_{tax} = \frac{F\mathfrak{G} - \Delta F\mathfrak{G}_{tax}}{F\mathfrak{G}} \quad (7)$$

де $\Delta F\mathfrak{G}_{tax}$ – сума податкових зобов'язань;

$F\mathfrak{G}$ – фінансова вигода стейкхолдера до оподаткування.

Результати розрахунку складових елементів показників стейкхолдерського фінансового левериджу та коефіцієнта ефекту фінансового левериджу на підставі емпіричних даних бухгалтерської та управлінської звітності реального торговельного підприємства поквартально за період 2021–2024 р.р. представлено в таблиці 3.

На підставі отриманих даних сформовано діаграми значень показників стейкхолдерського фінансового левериджу та коефіцієнту ефекту стейкхолдерського фінансового левериджу для обраних груп

Таблиця 3

Показники для розрахунку стейкхолдерського левериджу та коефіцієнту ефекту стейкхолдерського фінансового левериджу по періодах

Найменування показника	I_2021	II_2021	III_2021	IV_2021	I_2022	II_2022	III_2022	IV_2022	I_2023	II_2023	III_2023	IV_2023	I_2024	II_2024	III_2024	IV_2024
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Загальна фінансова вигода, млн. грн.	45,24	71,41	63,67	58,45	-6,42	2,5	74,49	93,45	40,28	74,68	43,93	144,62	56,81	77,95	79,76	73,54
Середній загальний обсяг фінансових ресурсів, млн грн	2613,7	2704,6	2793,7	2919,3	2869	2654,8	2620,3	2682,1	2725,1	2843	3000,2	3185,4	3283,7	3321,6	3408,6	3457,7
Середній загальний обсяг фінансових ресурсів групи «ВМ», млн грн	1664,6	1705,3	1746,6	1754,5	1755,7	1734,4	1713,9	1746,5	1782,7	1793,4	1796,5	1856,6	1868,5	1868,6	1952,0	1966,4
Середній загальний обсяг «ФУ», млн грн	559,5	560,1	549	632,1	603,5	486,3	541,7	603,6	636,4	678,2	707,1	785,9	846,5	881,1	918,6	990,2
Середній загальний обсяг фінансових ресурсів групи «ІК», млн грн	389,6	439,2	498,1	532,7	509,8	434,1	364,7	332,0	306,0	371,4	496,6	542,9	568,7	571,9	538,0	501,1
Рентабельність фінансових ресурсів	0,0692	0,1056	0,0912	0,0801	-0,009	0,0038	0,1137	0,1394	0,0591	0,1051	0,0586	0,1816	0,0692	0,0939	0,0936	0,0851
Рентабельність фінансових ресурсів групи «ВМ»	0,0832	0,1471	0,1277	0,1192	-0,0387	-0,0258	0,1337	0,1630	0,0344	0,1171	0,0458	0,2531	0,0666	0,0978	0,0828	0,0921
Рентабельність фінансових ресурсів групи «ФУ»	0,0760	0,0622	0,0578	0,0391	0,0699	0,1124	0,1270	0,1477	0,1568	0,1307	0,1323	0,1381	0,1215	0,1464	0,1713	0,1141
Податковий коректор I порядку еталонної структури	0,82	0,82	0,82	0,82	1,00	1,00	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82
Податковий коректор I порядку групи «ВМ»	0,8206	0,8203	0,8204	0,8204	1,0052	1,0079	0,8204	0,8203	0,8214	0,8204	0,8210	0,8202	0,8207	0,8205	0,8205	0,8205

Джерело: розроблено авторами

зацікавлених сторін з поквартальною періодичністю (дивись Рис.1 та Рис.2.), при цьому для всіх періодів прийнято наступне: значення показника «рентабельність фінансових ресурсів групи «інші кредитори» дорівнює нулю, а значення показників «податковий коректор першого порядку групи «фінансові установи» та групи «інші кредитори» дорівнює одиниці.

Розглядаючи динаміку вищезазначених показників можна стверджувати про достатньо прогнозований та закономірний характер їх реакцій на відповідні дії стейкхолдерів, пов'язаних із зміною соціально-економічного середовища, особливо цілком показовим є критичне відхилення значень в періодах на початку військового вторгнення.

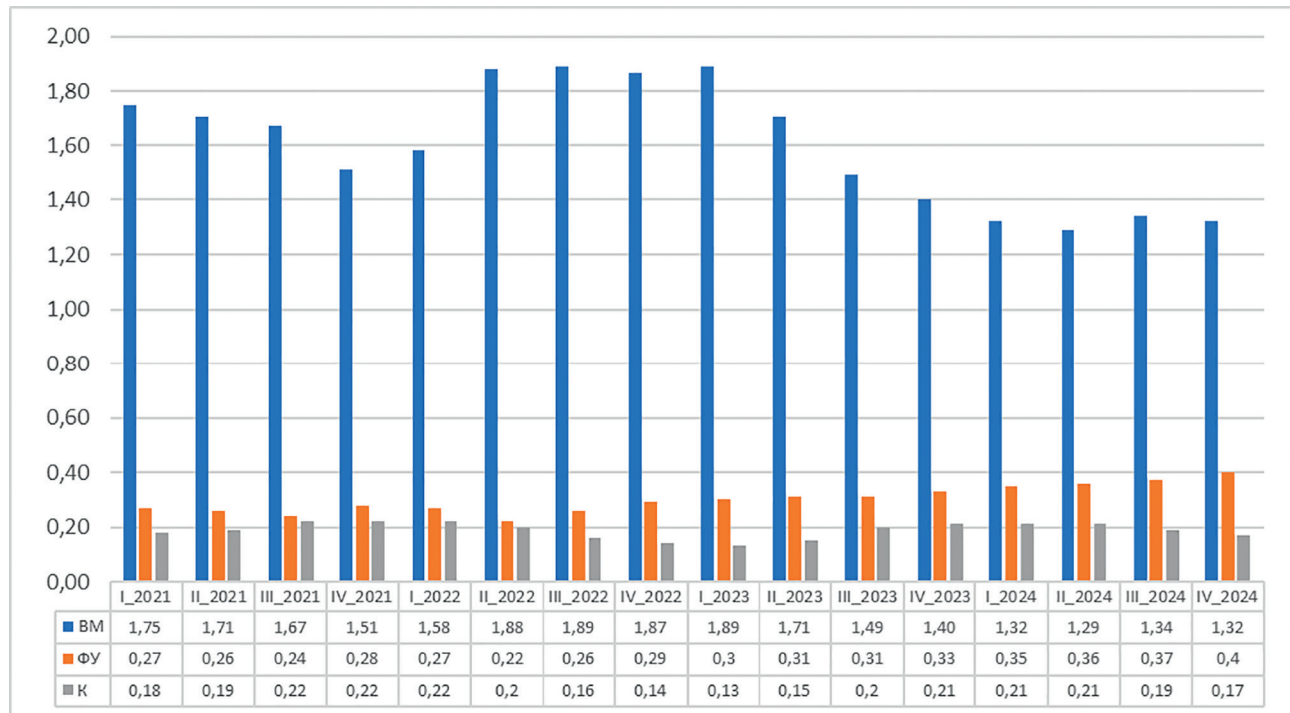


Рис. 1. Стейкхолдерський фінансовий левіридж

Джерело: розроблено авторами

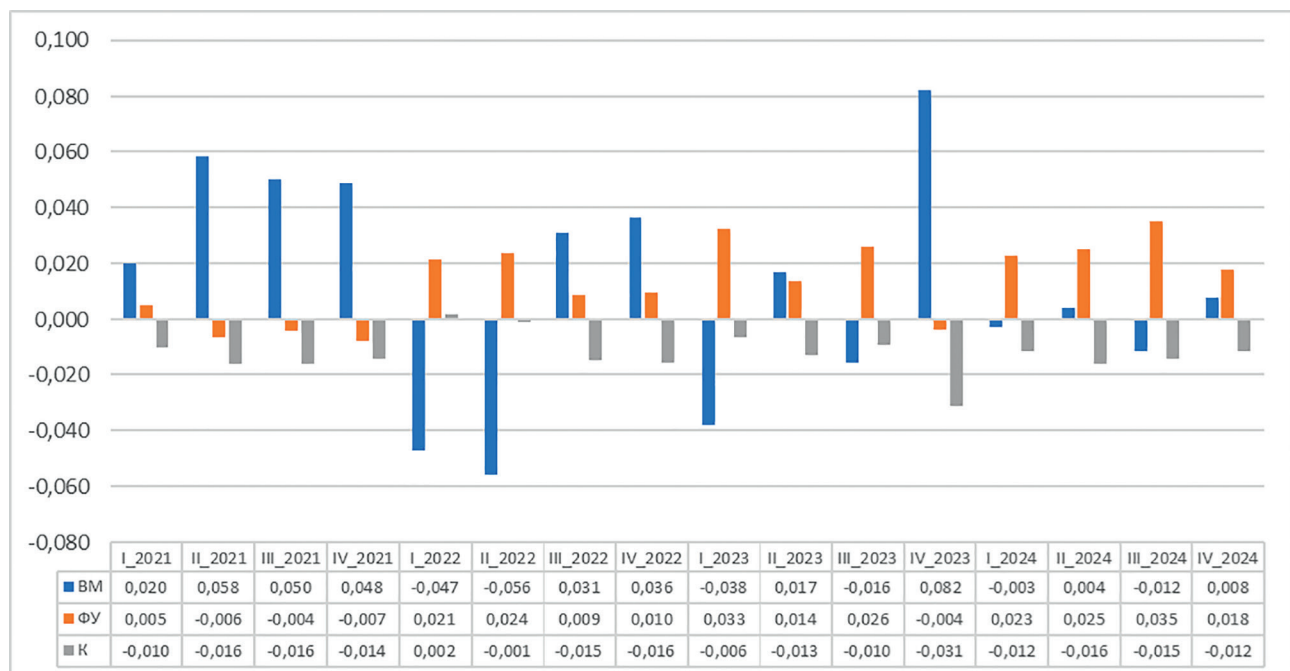


Рис. 2. Коефіцієнт ефекту стейкхолдерського фінансового левіриджу

Джерело: розроблено авторами

Серед особливостей слід відмітити наступне:

- реагування обох показників на зміни, пов'язані з питомою вагою обсягів фінансових ресурсів окремих зацікавлених сторін протягом всіх прийнятих для аналізу періодів;

- характерну зміну значень коефіцієнта ефекту стейкхолдерського фінансового левериджу в періоди від'ємного та умовно-нульового значення загальної фінансової вигоди, що цілком показово представлено даними за періоди першого та другого кварталів 2022 року;

- чутливе реагування показника коефіцієнта ефекту стейкхолдерського фінансового левериджу на коливання значення рентабельності фінансового ресурсу окремого стейкхолдера, в даному випадку за рахунок зростання вартості фінансових ресурсів на ринку капіталів в 2024 році, що достатньо об'єктивно відображається в динаміці коефіцієнта по всіх групах учасників діяльності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. На основі викладеного матеріалу можна прийти до висновку про те, що запропонована для аналізу стейкхолдерського рівня фінансового потенціалу

система показників, по-перше, ефективно відображає характер змін у взаємовідносинах стосовно питання розподілу загальної вигоди між зацікавленими сторонами підприємства в залежності від питомої ваги обсягів фінансових ресурсів окремих учасників та загального стану вартісних характеристик ринку капіталів в визначений час.

По-друге, вона може стати основою для побудови моделі планування структури ресурсної складової фінансового потенціалу класифікованої за ознаками належності до визначених груп зацікавлених сторін, що є альтернативним методом для аналізу ресурсного потенціалу в додаток до класичних підходів, пов'язаних з оцінкою структури капіталу.

В завершення, акцентуємо увагу на необхідності продовження досліджень в цьому напрямку, оскільки відносини між зацікавленими сторонами мають багатогранний характер, що відкриває широкий простір для подальших наукових досліджень в сфері підтвердження концепції шляхом аналізу емпіричних даних практичного економічного середовища, в тому числі за рахунок моделювання поведінки на другому (інструментальному) рівні структури ресурсної складової фінансового потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Давидов О. І. Використання моделей доданої вартості у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2019. № 1(28). С. 336–343. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v1i28.161696> (дата звернення: 14.03.2025).
2. Ковальчук Н. Оцінка фінансового потенціалу підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. № 34. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-33> (дата звернення: 10.03.2025).
3. Capital Structure. What is a capital structure?: веб сайт. URL: <https://www.moonfare.com/glossary/capital-structure> (дата звернення: 14.03.2025)
4. Акімова О., Петченко М. Теоретичні основи дворівневої структури ресурсної складової фінансового потенціалу. "Global and Regional Aspects of Sustainable Development". *npau Scientific Collection "InterConf"*, (230): with the Proceedings of the 11th International Scientific and Practical Conference (December 26–28, 2024; Copenhagen, Denmark). Copenhagen, 2024. С. 10–13. DOI: <https://doi.org/10.51582/interconf.2024.230> (дата звернення: 10.03.2025).
5. Akimova O., Petchenko M.. Financial potential management in the context of stakeholder theory. *Scientific thought development: Economics, Management and Marketing, History, Art History and Culture, Medicine, Biology and Ecology. Monographic series "European Science"*. Karlsruhe, 2024. № 31(4). Р. 7–20. DOI: <https://doi.org/10.30890/2709-2313.2024-31-04> (дата звернення: 10.03.2025).
6. Акімова О., Петченко М.. Інструментарій аналізу першого рівня ресурсної складової фінансового потенціалу. *International Forum: Problems and Scientific Solution: npau XIV International Scientific and Practical Conference (January 16–18, 2025 Melbourne, Australia)*. Melbourne, 2025 С. 8–12 DOI: <https://doi.org/10.51582/interconf.2024.231> (дата звернення: 10.03.2025).
7. Гайдаєнко О.М. Величина ефекту фінансового левериджу як складова прийняття управлінського рішення. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. Вип. 2(48). С. 166–171. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/15469> (дата звернення: 06.03.2025).
8. Paolo Colla, Filippo Ippolito and Kai Li. Debt Structure. *Annual Review of Financial Economics*. 2020. Vol. 12:193–215. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-012820-015057> (дата звернення: 09.03.2025).
9. Андросова Т.В., Круглова О.А., Козуб В.О. Світовий та вітчизняний досвід визначення фінансового результату як об'єкта моніторингу на торговельному підприємстві. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 194–201. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_3_26 (дата звернення: 11.03.2025).
10. Öztekin Ö. Capital Structure Decisions around the World: Which Factors Are Reliably Important? *The Journal of Financial and Quantitative Analysis* 2015. № 50(3), Р. 301–323. URL: <http://www.jstor.org/stable/43862254> (дата звернення: 05.03.2025).

Referenses:

1. Davydov, O. I. (2019). Vykorystannia modelei dodanoi vartosti u vartisno-orientovanomu upravlinni pidpriemstvamy. [Application of the models of the added value in value-based management of enterprises]. *Financial and Credit*

Activity Problems of Theory and Practice. no. 1(28), pp. 336–343. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i28.161696> (accessed March 14, 2025).

2. Kovalchuk, N. (2021). Otsinka finansovoho potentsialu pidpriemstva. [Assessment of the financial potential of the enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo*. no. 34. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-33> (accessed March 10, 2025).

3. Capital Structure. What is a capital structure? Available at: <https://www.moonfare.com/glossary/capital-structure> (accessed March 14, 2025);

4. Akimova O., Petchenko M. (2024). Teoretychni osnovy dvorivnevoi struktury resursnoi skladovoi finansovoho potentsialu. [Theoretical Foundations of the Two-Level Structure of the Resource Component of Financial Potential] “Global and Regional Aspects of Sustainable Development” Scientific Collection “InterConf”, (230): with the Proceedings of the 11th International Scientific and Practical Conference (December 26–28, 2024; Copenhagen, Denmark). pp. 10–13. DOI: <https://doi.org/10.51582/interconf.2024.230> (accessed March 10, 2025).

5. Akimova O., Petchenko M. (2024). Financial potential management in the context of stakeholder theory. *Scientific thought development: Economics, Management and Marketing, History, Art History and Culture, Medicine, Biology and Ecology. Monographic series “European Science”*. 2024. Karlsruhe : ScientificWorld-NetAkhatAV. Book 31. Part 4. pp. 7–20. DOI: <https://doi.org/10.30890/2709-2313.2024-31-04> (accessed March 10, 2025).

6. Akimova O., Petchenko M. (2025). Instrumentarii analizu pershoho rinvia resursnoi skladovoi finansovoho potentsialu. [Analytical Tools for the First Level of the Resource Component of Financial Potential] *International Forum: Problems and Scientific Solution XIV International Scientific and Practical Conference* (January 16–18, 2025; Melbourne, Australia). pp. 8–12. DOI: <https://doi.org/10.51582/interconf.2024.231> (accessed March 10, 2025).

7. Haidaienko O.M. (2016) Velychyna efekty finansovoho leverydzh yak skladova pryiniattia upravlinskoho rishennia. [The size of financial leverage effect as a component of managerial decision making] *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*. vol. 2(48). pp. 166–171. Available at: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/15469> (accessed March 6, 2025).

8. Paolo Colla, Filippo Ippolito and Kai Li. (2020) Debt Structure. *Annual Review of Financial Economics*. vol. 12. pp. 193–215. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-012820-015057> (accessed March 9, 2025);

9. Androsova T. V., Kruhlova O. A., Kozub V. O. (2014) Svitovyi ta vitchyzniani dosvid vyznachennia finansovoho rezultatu yak obiekta monitorynhu na torhovelnomu pidpriemstvi. [Global and Domestic Experience in Defining Financial Results as an Object of Monitoring in a Commercial Enterprise] *Problemy ekonomiky*. no. 3. pp. 194–201. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_3_26 (accessed March 11, 2025)/

10. Öztekin Ö. (2015) Capital Structure Decisions around the World: Which Factors Are Reliably Important? *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. no.50(3). pp. 301–323. Available at: <http://www.jstor.org/stable/43862254> (accessed March 5, 2025).

E-mail: petchenkomo@gmail.com