

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMATION AND DEVELOPMENT STRATEGY OF FINANCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

*У статті розглянуто механізм побудови стратегії досягнення перспективного рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства. За допомогою методу «Дерево цілей» визначено стратегічну мету. Розроблено цілі для досягнення стратегічної мети в кожному зі складових напрямів розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства: виробничого, маркетингового, інвестиційного та фінансового потенціалів. Визначено комплекс заходів у межах кожної поставленої цілі. Проаналізовано шляхи досягнення запропонованих заходів на прикладі діяльності вітчизняних хлібопекарських підприємств.*

**Ключові слова:** побудова стратегії, стратегія розвитку потенціалу, фінансово-економічний потенціал підприємства, дерево цілей, хлібопекарські підприємства.

*В статье рассмотрен механизм построения стратегии достижения перспективного уровня финансово-экономического потенциала предприятия. С помощью метода «Дерево целей» определена стратегическая цель. Разработаны цели для достижения стратегической цели в каждом из составляющих направлений развития финансово-экономического потенциала*

*предприятия: производственного, маркетингового, инвестиционного и финансового потенциалов. Определен комплекс мероприятий в рамках каждой поставленной цели. Проанализированы пути достижения предложенных мероприятий на примере отечественных хлебопекарных предприятий.*

**Ключевые слова:** построение стратегии, стратегия развития потенциала, финансово-экономический потенциал предприятия, дерево целей, хлебопекарные предприятия.

*In the article the mechanism of constructing a strategy for achieving a promising level of financial and economic potential of the enterprise is considered. The strategic goal is defined using the method "Tree of Goals". The goals for achieving the strategic goal in each of the components of the development of the financial and economic potential of the enterprise are: the production, marketing, investment and financial potentials are developed. A set of measures is defined within each goal. The ways of achieving the offered measures on the example of activity of domestic baking enterprises are analyzed.*

**Key words:** strategy building, potential development strategy, financial and economic potential of the enterprise, purpose tree, bakery enterprises.

УДК 338.45

Повержук У.-Ю.М.

аспірант

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

**Постановка проблеми.** Постійний розвиток та вмiла маркетингова політика з урахуванням зовнішніх ризиків дають підприємству змогу забезпечувати довгострокову прибутковiсть. Побудова стратегії формування та розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства дасть змогу розробити завдання, що забезпечать реалізацію головної стратегічної мети.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концептуальні засади побудови стратегії формування та розвитку потенціалу підприємства в сучасній економічній думці залишаються темою, відкритою для дискусій. В. Блонська, Ю. Радецький [1] досліджували теоретичне обґрунтування стратегії формування потенціалу підприємства. Розроблення стратегії розвитку потенціалу підприємства обґрунтовували О. Гончар [2], Н. Юрик, О. Шпак [3]. Однак науковцями не досліджувалася побудова стратегії формування та розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є побудова стратегії формування та розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Глобалізація, ринкова конкуренція та стрімкий розвиток технологій змушують виробничі компанії приділяти особливу увагу ефективному управлінню. Вагомою є кожна сфера управлінської діяльності: пла-

нування, організація, прийняття рішень, мотивація та контроль. З метою уникнення кризових явищ та забезпечення фінансової стабільності необхідно здійснювати пошук нових рішень у сфері фінансового управління підприємствами, які спрямовані на спеціальний захист потоків фінансових ресурсів в компанії за допомогою кращого фінансового планування (бюджетування) на основі надійних, детальних даних; посилення контролю за виконанням планів, визначення відхилень та більш поглиблене вивчення та аналіз їх причин [4].

Досягнення належного рівня фінансово-економічного потенціалу є важливим для діяльності кожного підприємства, оскільки показник характеризує, з одного боку, стан використання і розвитку внутрішніх можливостей підприємства, з іншого боку – реагування підприємства на зовнішні загрози, що виникають на ринку в процесі взаємодії з іншими господарюючими суб'єктами та державою. За допомогою комплексного підходу до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства можуть виявити слабкі місця свого розвитку та з'ясувати перспективні можливості для свого розвитку.

Стратегічне управління фінансово-економічним потенціалом стосується теорій фінансового менеджменту, згідно з якими підприємству необхідно забезпечити найбільш ефективно форму-

вання капіталу, а також обґрунтовано приймати рішення щодо розподілу та реінвестування отриманого прибутку [5].

У попередніх дослідженнях було визначено, що стан фінансово-економічного потенціалу підприємств упродовж різних аналізованих періодів може бути: кризовим, депресивним, стабільним, зростаючим та перспективним.

Перспективний фінансово-економічний потенціал підприємства є найоптимальнішим та свідчить про потужні результати підприємства, що за правильної зовнішньої політики можуть забезпечити підприємству лідируючі позиції на ринку.

З метою визначення орієнтирів для розроблення стратегії формування та розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства необхідно дослідити основні цілі, яких треба досягти в процесі забезпечення перспективного стану фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Побудуємо дерево цілей розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства та відобразимо його на рис. 1.

Стратегічною метою для стратегії визначено забезпечення перспективного рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Так, перспективного рівня для вітчизняних підприємств досягти важко через низку факторів і перешкод, які виникають у процесі їх фінансово-господарської діяльності. Але завдяки комплексному підходу, що включає в себе дослідження стратегії розвитку виробничого, маркетингового, інвестиційного та фінансового потенціалів, це стає реальним.

Стратегії розвитку покликані візуалізувати кроки до досягнення поставлених цілей. Залежно від обраної стратегії розвитку заходи можуть відрізнятися один від одного.

Розглянемо види стратегій, що можуть бути використані для розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства, на рис. 2.

Розглянемо три основних напрями розвитку стратегічного управління фінансово-економічним потенціалом: стратегію розвитку фінансів, інвестиційну стратегію та стратегію розподілу прибутку.

Стратегія фінансування. Функції фінансової стратегії полягають у з'ясуванні основних принципів фінансування, встановленні цілей фінансування, встановленні загальної шкали, каналів та методів фінансування, розробленні стратегічних схем оптимізації структури капіталу, встановленні відповідних контрзаходів для досягнення цілей фінансування, а також прогнозування суми капіталу, якого потребує підприємство.

Інвестиційна стратегія. Як стратегічне управління фінансами ця стратегія визначає, чи підприємство може розумно та ефективно розподіляти свій капітал та ресурси. Інвестиційна стратегія передбачає визначення обсягу наявного інвестиційного капіталу, а також вибір напрямку інвестування: в оновлення наявної матеріально-технічної бази чи зовнішні інвестиції у цінні папери чи статутні фонди інших підприємств.

Стратегія розподілу прибутку. Ця стратегія включає управління прибутком підприємства та оптимальним його розподілом: як на забезпечення розширеного

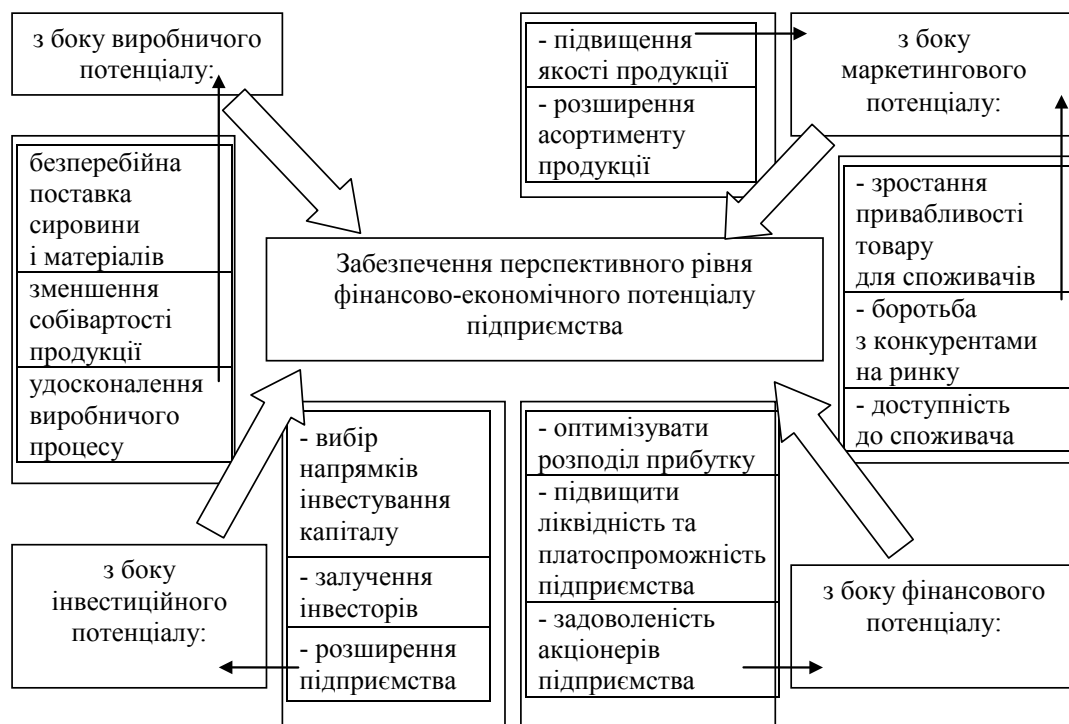
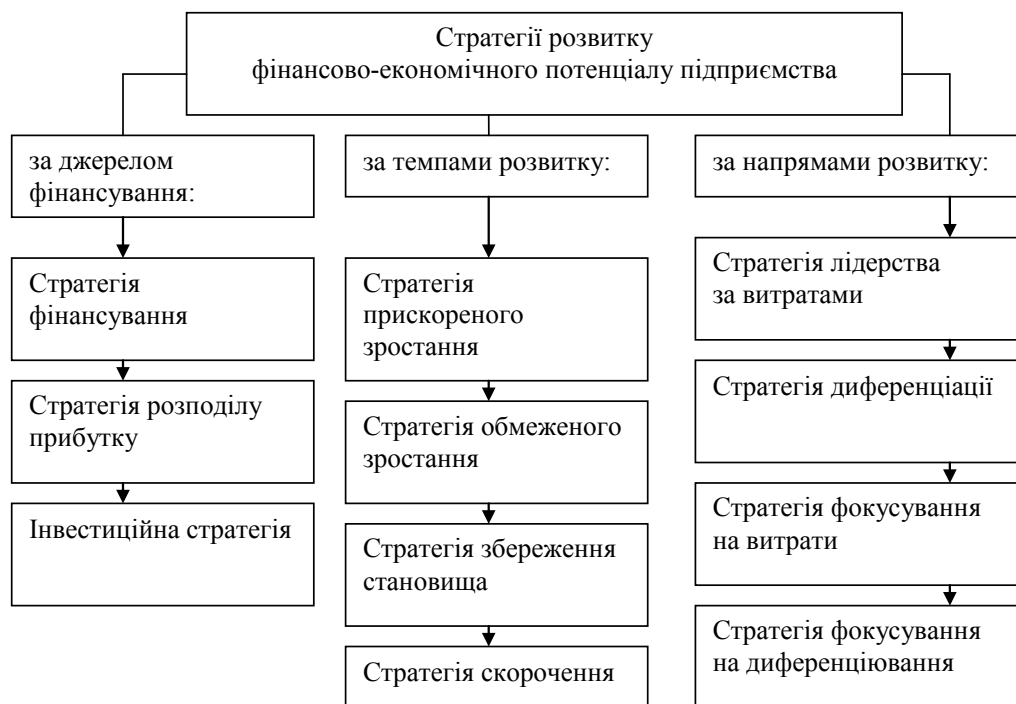


Рис. 1. Основні напрями розвитку стратегії формування фінансово-економічного потенціалу підприємства за допомогою методу «Дерево цілей»



**Рис 2. Види стратегій, що можуть бути використані для розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства**

відтворення, так і на покращення добробуту працівників. Стратегія розподілу прибутку спрямована на підвищення конкурентоспроможності підприємств та їхнього фінансово-економічного потенціалу на базі інвестиційної стратегії та стратегії фінансування.

Дослідимо кожен із виокремлених напрямів стратегії формування та розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства на прикладі вітчизняних хлібопекарських підприємств.

Виробничий потенціал – це сукупність вартісних, натурально-речових характеристик виробничої бази, що виражається у здатності виробляти продукцію певного асортименту, технічного рівня та якості у необхідному обсязі.

Забезпечення перспективного рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства

неможливе без оптимальної реалізації виробничого складника потенціалу підприємства. Відобразимо в табл. 1 заходи, що можуть бути реалізовані з метою досягнення поставлених цілей.

Наведемо декілька прикладів ефективних заходів, що дали змогу збільшити виробничий потенціал вітчизняних хлібопекарських підприємств.

Використовуючи стратегію фокусування на витрати [6], ПАТ «Концерн Хлібпром» у 2016 році на Львівському хлібозаводі № 1 реалізував пілотний проект із моніторингу споживання енергоносіїв. Інвестиції становили близько 800 тис. грн. Вже за 2 місяці після старту компанія зуміла знизити споживання електроенергії на Львівському хлібозаводі № 1 майже на 15%. У результаті впроваджені заходи та досягнута економія дозволять

Таблиця 1

**Комплекс заходів із метою досягнення цілей розвитку виробничого потенціалу**

Стратегія розвитку ФЕП з боку виробничого потенціалу	Цілі	Заходи
	– безперебійна поставка сировини і матеріалів	– залучення надійних постачальників сировини; – укладання довготермінових контрактів із постачальниками; – постійний моніторинг урожайності сировини з метою швидкого реагування на ринкові ризики
	– зменшення собівартості продукції	– диверсифікувати джерела поставки сировини: аграрний фонд, власні поля, закупівля у приватних постачальників; – оптимізація робочого процесу; – скорочення витрат на утримання приміщень, що не використовуються підприємством;
	– удосконалення виробничого процесу	– модернізація техніки та технологій; – підвищення кваліфікації працівників; – використання передового досвіду іноземних компаній у веденні бізнесу

Джерело: складено автором

виробнику частково нівелювати вплив росту тарифів енергоносіїв на собівартість його продукції.

У 2017 році на ТДВ «Івано-Франківський хлібокомбінат», що є частиною холдингу «Хлібні інвестиції», взявши за озброєння стратегію обмеженого зростання, провели модернізацію виробництва на суму 1,2 млн. доларів: ввели в експлуатацію енергозберігаючу систему охолодження, нарізки та пакування хлібобулочної продукції. У 2017 році ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» також запустив лінію шокової заморозки. Вказані заходи не тільки підвищили їхню конкурентоспроможність, а й відкрили шлях до нових ринків збуту продукції, тоді як Концерн «Хлібпром» за стратегією скорочення заклав Самбірський хлібокомбінат з метою збільшення випуску продукції на Львівських хлібо заводах № 1 та № 5.

Дослідимо, які заходи з боку розвитку маркетингового потенціалу можна використати в стратегії формування та розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства (табл. 2).

У розвитку стратегії фокусування на диференціювання [6] успіхів досягають такі компанії, як Lauffer Group, що у сегменті виробництва хліба та хлібобулочних виробів представлена такими брендами: ТМ «Урожай», ТМ «Булкін», ТМ «Салтівський», ТМ «Коровай».

Під торговою маркою «Формула Смаку» хлібобулочну та кондитерську продукцію виготовляють ПАТ «Криворіжхліб», ТОВ «Миколаївський хлібо завод № 1», ПАТ «Ніжинський хліб», ТОВ «Черкасихліб ЛТД» та ТОВ «Чернігівський хлібокомбінат».

Також у межах вказаної стратегії Концерн «Хлібпром» збільшив частку запакованого хлібу в обсягу реалізованої продукції. Хліб у яскравій брендovanій упаковці вигідно виділяється серед товарів-конкурентів, а також може зберігати свої споживчі властивості довше.

Розвиваючи стратегію зростання, підприємство «Київхліб» у 2017 році почало поставляти в США

продукцію тривалого зберігання і заморожені кондитерські вироби. Також компанія експортує продукцію до Німеччини, в Середню Азію, країни Балтії, Ізраїль, Канаду.

З метою підвищення доступності продукції та налагодження логістики ПАТ «Київхліб» у 2017–2018 роках планує поповнити автопарк 200 одиницями транспорту для доставки продукції підприємства.

Інвестиційний потенціал тісно пов'язаний з кожним із наведених вище потенціалів, оскільки без фінансових вкладень капіталу не може розвиватися жодна ланка діяльності підприємства. Розглянемо заходи, що пропонуються для досягнення поставлених цілей в інвестуванні (табл. 3).

Величезним інвестиційним проектом, що базується на стратегії зростання, є Кулиничівський хлібо завод (ТМ «Кулинич») Харківської області, де у 2018 році розпочато будівництво хлібопекарського комплексу, вартістю 50 мільйонів євро. Проект планують завершити у 2019 році. На підприємстві буде розширено виробництво заморожених напівфабрикатів за допомогою новітнього вітчизняного та іноземного обладнання. Враховуючи можливість тривалого зберігання такої продукції, це дасть змогу збільшити експорт вітчизняних напівфабрикатів за кордон.

Також розширяє виробничі площі холдинг «Хлібні інвестиції», який у 2018 здійснює будівництво кондитерського цеху на «Луцькому хлібо заводі» (ПАТ «Теремно Хліб»). Очікується, що встановлене обладнання дасть змогу не тільки виробляти, але й заморожувати кондитерські вироби з метою їх транспортування.

Холдинг «Хлібні інвестиції» також завершує будівництво заводу із виробництва заморожених хлібних виробів в смт Нові Петрівці Вишгородського району, поряд із ТОВ «Перший столичний хлібо завод», на суму 22 млн євро.

Заходи з метою досягнення цілей розвитку фінансового потенціалу наведені в табл. 4.

Таблиця 2

**Комплекс заходів з метою досягнення цілей розвитку маркетингового потенціалу**

	Цілі	Заходи
Стратегія розвитку ФЕП з боку маркетингового потенціалу	– підвищення якості продукції	– дотримання державних стандартів до якості продукції – використання сировини вищої якості; – використання екологічних інгредієнтів та упакування продукції;
	– розширення асортименту продукції	– розроблення нових сортів продукції; – відмова від нерентабельної продукції; – виготовлення елітних сортів
	– зростання привабливості товару для споживачів	– використання торгових марок; – маркування продукції; – сучасний дизайн упаковок; – зазначення складу продукції на упаковці;
	– боротьба з конкурентами на ринку	– розроблення та розповсюдження реклами; – створення акційних та соціальних сортів продукції; – участь у виставках та аукціонах; – вихід на нові ринки збуту
	– доступність до споживача	– наявність широкої мережі точок збуту; – налагоджена логістика

Джерело: складено автором

Таблиця 3

**Комплекс заходів з метою досягнення цілей розвитку інвестиційного потенціалу**

Стратегія розвитку ФЄП із боку інвестиційного потенціалу	Цілі	Заходи
	– вибір напрямів інвестування капіталу	– участь у статутному капіталі інших підприємств; – залучення фінансових інвестицій; – вкладення в цінні папери; – інвестування в модернізацію власних активів
	– залучення інвесторів	– пропозиція вигідних для інвесторів проектів; – популяризація підприємства серед міжнародних партнерів; – співпраця з іншими підприємствами на взаємовигідних умовах
	– розширення підприємства	– відкриття нових філій чи дочірніх підприємств; – купівля додаткових виробничих, адміністративних чи складських приміщень

Джерело: складено автором

Таблиця 4

**Комплекс заходів із метою досягнення цілей розвитку фінансового потенціалу**

Стратегія розвитку ФЄП з боку фінансового потенціалу	Цілі	Заходи
	– оптимізувати розподіл прибутку	– визначення напрямів розподілу прибутку: на інвестування у зовнішні активи, реінвестування, або залишення нерозподіленим
	– підвищити ліквідність та платоспроможність підприємства	– контроль за залученими зобов'язаннями; – зменшення обсягу позичкового капіталу в структурі активів підприємства; – збільшити обсяг високоліквідних активів підприємства
	– задоволеність акціонерів підприємства	– сплата дивідендів акціонерам; – залучення акціонерів до участі у вирішенні стратегічних питань діяльності компанії

Джерело: складено автором

Прикладом активної діяльності з метою повернення активів є підприємство ПАТ «Київхліб». У 2017 році, у зв'язку з визнанням НБУ банку «Хрещатик» неплатоспроможним, низка активів, за якими закріплено право вимоги за кредитними договорами «Київхліб», забезпечених нерухомим майном, була виставлена на продаж на аукціоні. Однак завдяки активним та злагодженим діям підприємству вдалося відстояти свої права: рішенням Господарського суду міста Києва від 22.09.2017 р. визнано припиненими зобов'язання за кредитними договорами, визнано застави припиненими, скасовано записи про іпотеку та обтяження нежилих будівель та припинено обтяження нерухомого майна.

За даними фінансової звітності [7], у 2013–2017 роках нерозподілений прибуток ПАТ «Київхліб» становив від 107,9 млн. грн. до 90,0 млн. грн. у 2017 році. У 2015 році чистий збиток становив 30,2 млн. грн., сума нерозподіленого прибутку – 57,1 млн. грн., підприємство залучило довгостроковий кредит в сумі 96,4 млн. грн. Це є прикладом того, як підприємство змушене користуватися всіма фінансовими інструментами, щоб забезпечити і стійкість власного капіталу, і свою платоспроможність у майбутньому.

Перешкодами для реалізації вказаних стратегій може бути недостатня інвестиційна спроможність та відсутність дослідницьких можливостей. Часто для вітчизняних підприємств характерною є нестача статутного капіталу та обмежений розмір оборотного капіталу, що зумовлюють погані інвестиційні можливості. Орієнтуючись на короткострокові цілі, вони зорієнтовані на просте, а не на розширене відтворення. За відсутністю належного фінансового ринку інвестування вітчизняних підприємств відбувається у власну діяльність, зокрема у придбання основних засобів. Підприємства в умовах технічного прогресу інвестують кошти у впровадження нових технологій з метою підвищення конкурентоспроможності продукції. Однак економічні вигоди за належної роботи підприємства на ринку капіталу та вибір нових напрямів інвестицій дали би змогу залучити додаткові фінансові ресурси. Все це сильно впливає на створення та реалізацію стратегічних фінансових цілей підприємства.

Важливим також є створення системи попередження фінансової кризи та ефективний контроль за фінансовими ризиками. Система раннього попередження фінансової кризи є дуже важливим засобом контролю фінансових ризиків та досяг-

нення стратегічних фінансових цілей для малих та середніх підприємств. Підприємство повинне сформувати інформацію про галузеву політику та ринкову конкуренцію, встановити та дотримуватися визначених показників чутливості, а також використовувати моделі раннього попередження. Вказані заходи дозволять підприємствам вживати ефективних превентивних заходів та уникнути фінансових криз.

З метою динамічного розвитку вітчизняні підприємства повинні орієнтуватися на все більший професіоналізм. Конкуренція на ринку та технологічні досягнення у галузях зумовлюють необхідність забезпечення ефективного управління в усіх напрямках: у плануванні, організації, прийнятті рішень, мотивації та контролю [8, с. 197].

У процесі забезпечення перспективного фінансово-економічного потенціалу виникає потреба у пошуку оптимального виробництва та нових рішень із фінансового управління підприємством. Варто також приділити увагу удосконаленню фінансового планування (бюджетування) на основі надійних, детальних даних; посиленню контролю за виконанням планів, визначенню відхилень, поглибленому вивченню та аналізу їх причин.

#### Висновки з проведеного дослідження.

Як наслідок, можна зазначити, що вітчизняні хлібопекарські підприємства активно працюють, використовуючи торгові марки, проводять модернізацію виробничих потужностей з метою переходу в площину роботи з напівфабрикатами та заморозки готової кондитерської продукції, а не лише виробництво хлібу для внутрішнього споживання. Використання такої стратегії виправдане ринковими умовами, оскільки розширення ринків збуту дасть змогу принести значну суму додаткових доходів. Перспективами може стати поглиблене дослідження сформованих завдань стратегії на прикладі конкретних підприємств із використанням даних фінансової та статистичної звітностей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блонська В.І. Вдосконалення обґрунтування стратегії формування потенціалу підприємства / В.І. Блонська, Ю.Ю. Радецький // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2008. Вип. 18.1. С. 263–268.
2. Гончар О. Розробка стратегії розвитку потенціалу підприємства за умов глобалізації та євроінтеграції / О. Гончар // Економіст. 2015. № 1. С. 49–52.
3. Юрик Н.Є. Формування стратегії розвитку підприємства / Наталія Юрик, Оксана Шпак // Матеріали Регіональної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів «Маркетингові технології підприємств в сучасному науково-технічному середовищі», 26 квітня 2016 року. Т.: ТНТУ, 2016. С. 216–217.
4. Saniuk A. (2011). Current challenges in financial management of production enterprises. Trendy v podnikání. Business Trends 2/2011. Retrieved from [https://www.dfek.zcu.cz/tvp/doc/akt/54\\_TVP\\_2011-2\\_Saniuk.pdf](https://www.dfek.zcu.cz/tvp/doc/akt/54_TVP_2011-2_Saniuk.pdf).

podnikání. Business Trends 2/2011. Retrieved from [https://www.dfek.zcu.cz/tvp/doc/akt/54\\_TVP\\_2011-2\\_Saniuk.pdf](https://www.dfek.zcu.cz/tvp/doc/akt/54_TVP_2011-2_Saniuk.pdf).

5. Zongsheng L. (2010) Strategic Financial Management in Small and Medium-Sized Enterprises. International Journal of Business and Management. Retrieved from <http://ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/5058/4208>.

6. Повержук У.-Ю.М. Стратегії розвитку фінансово-економічного потенціалу хлібопекарських підприємств / У.-Ю.М. Повержук // Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (19 жовтня 2017 року). Полтава, 2017. С. 85–87.

7. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (SMIDA). URL: <https://smida.gov.ua/>.

8. Особливості управління підприємствами в умовах глобальних викликів: монографія / за заг. ред. О.В. Зибаревої. Чернівці: Технодрук, 2016. 320 с.

#### REFERENCES:

1. Blonska V.I., Radetskyi Yu.Yu. (2008) Vdoskonalennia obgruntuvannia stratehii formuvannia potentsialu pidpriemstva [Improvement of the substantiation of the strategy of forming the potential of the enterprise]. Scientific herald of the National Forestry University of Ukraine, vol. 18.1, pp. 263–268.
2. Honchar O. (2015) Rozrobka stratehii rozvytku potentsialu pidpriemstva za umov hlobalizatsii ta yevrointehratsii [Developing a strategy for developing enterprise potential in the conditions of globalization and European integration]. Ekonomist, no. 1, pp. 49–52.
3. Yuryk N., Shpak O. (2016) Formuvannia stratehii rozvytku pidpriemstva [Formation of the enterprise development strategy]. Marketing Technologies of Enterprises in the Modern Scientific and Technical Environment: Materials of the Regional Scientific and Practical Conference of Young Scientists and Students, Ternopil, TNTU, pp. 216–217.
4. Saniuk A. (2011). Current challenges in financial management of production enterprises. Trendy v podnikání. Business Trends 2/2011. Retrieved from [https://www.dfek.zcu.cz/tvp/doc/akt/54\\_TVP\\_2011-2\\_Saniuk.pdf](https://www.dfek.zcu.cz/tvp/doc/akt/54_TVP_2011-2_Saniuk.pdf).
5. Zongsheng L. (2010) Strategic Financial Management in Small and Medium-Sized Enterprises. International Journal of Business and Management. Retrieved from <http://ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/5058/4208>.
6. Poverzhuk U.-Yu.M. (2017) Stratehii rozvytku finansovo-ekonomichnoho potentsialu khlibopekarskykh pidpriemstv [Strategies for development of financial and economic potential of bakery enterprises]. Management of the development of socio-economic systems in the new economy: materials of the international scientific and practical Internet conference, Poltava, pp. 85–87.
7. Official site of Stock Market Infrastructure Development Agency (SMIDA) Retrieved from <https://smida.gov.ua/>.
8. Zybareva O.V. (2016) Osoblyvosti upravlinnia pidpriemstvamy v umovakh hlobalnykh vyklykiv [Features of enterprise management in the context of global challenges]. Chernivtsi: Technodruk (in Ukrainian).

**Poverzhuk U.-Y. M.**

Postgraduate Student

of Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

**CONCEPTUAL PRINCIPLES OF FORMATION AND DEVELOPMENT STRATEGY  
OF FINANCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

In the context of modern globalization processes, it is extremely important to develop a strategy for achieving a promising level of financial and economic potential of an enterprise that will stimulate the development and efficient operation of enterprises.

The Formation and Development Strategy of the financial and economic potential of the enterprise is significant in enterprises' management since we must make efforts to analyse and grasp the general environment and development tendency of an enterprise and, therefore, to improve the adaptability, changeability, and applicability of the enterprise to an uncertain environment.

Among the types of strategies that can be used to develop the financial and economic potential of the company, there are determined Profit Distribution, Investment, Financing Strategies; Leadership Development, Limited Growth, Preservation and Reduction Strategies; also strategies based on Cost Leadership, Differentiation, Cost Focus, Differentiation Focus.

The main directions of development of the strategy of formation of the financial and economic potential of the enterprise were defined with of the method "Tree of Goals". There were developed goals for achieving the strategic goal in each of the components of the production, marketing, investment, and financial potentials.

In the article, the actual practical experience of domestic baking enterprises is considered. Development goals of the production potential determined the uninterrupted supply of raw materials, reduced production costs, and improving the production process. Objectives of the Formation and Development Strategy by marketing potential are improving product quality, expanding the range of products, increasing the attractiveness of the product for consumers, competition in the market, and accessibility to the consumer. Goals on the part of investment potential include selection the directions of investment of capital, the attraction of investors, and expansion of an enterprise. About the part of financial potential goals, there are to optimize the distribution of profits, to increase the liquidity and solvency of the enterprise, and to provide shareholders of the enterprise.

As the conclusion, the author emphasizes that the perspectives of Formation and Development Strategy of the financial and economic potential of the enterprise may be a detailed study of the strategy objectives, based on the example of specific enterprises, using financial and statistical data.