

використання ресурсів та створення стійких конкурентних переваг. Ключовими факторами успішної інтеграції є чітке стратегічне планування, узгодження між різними галузями підприємства.

#### Література:

1. Zaika S. Features of analysis of business processes of enterprises. *Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств реального сектору економіки*. матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції з міжнародною участю, 17 листопада 2021 р. Полтава : ПДАУ, 2021. С. 301-302. URL: <https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2021-11/2021%20Матеріали%20VI%20Всеукраїн.%20%20Інтернет-конференція.pdf#page=301>
2. Заїка, С., Харчевнікова, Л., Заїка, О. (2021). Реінжиніринг бізнес-процесів як інструмент ефективного управління підприємствами. *Підприємництво та інновації*, (21), 49-54. DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/21.8>
3. Мандич О., Микитась А., Устик Т., Заїка С., Заїка О. (2021). Розробка теоретико-методичних та практичних рекомендацій інноваційних векторів розвитку реінжинірингу бізнес-процесів та стратегічного управління підприємствами. *Технологічний аудит і резерви виробництва*, 6(4(62)), 21-25. DOI: <https://doi.org/10.15587/2706-5448.2021.249830>
4. Писаренко, В.В., Багорка, М.О. Стратегічний маркетинг: навчальний посібник. Дніпро : Видавець, 2019. 240 с.

## УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Олександренко І.В.**, кандидат економічних наук, доцент,  
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, Україна  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6613-8107>

Діяльність сільськогосподарських підприємств є досить обмеженою у сфері забезпечення фінансової стабільності та сталого розвитку, оскільки залежить від значної кількості зовнішніх чинників та умов. Для досягнення достатнього рівня розвитку та стабільної діяльності, сільськогосподарські підприємства, як і будь-які суб'єкти бізнесу мають мати певний запас фінансового потенціалу та генерувати його підвищення у довгостроковому періоді. Достатній рівень фінансового потенціалу відображає забезпеченість необхідними фінансовими ресурсами та високу ефективність їх використання. Зокрема, фінансовий потенціал підприємства трактується як: «сукупність фінансових можливостей розвитку підприємства,

зумовлених наявністю достатнього обсягу фінансових ресурсів, кадрового й інформаційного забезпечення та ефективної системи управління фінансами, що спрямовані на досягнення стратегічної фінансової позиції підприємства в зовнішньому середовищі» [1, с. 135].

Підприємство, що має достатній запас фінансового потенціалу, відзначається наступними особливостями фінансового розвитку: незалежне від кредиторів; оптимально поєднані усі ресурси; відсутній дефіцит обігових коштів та джерел їх фінансування; має високу рентабельність діяльності; структура капіталу є оптимальною та спостерігається раціональне використання ресурсів; має місце виконання усіх тактичних та стратегічних завдань; досягається ринкова стійкість та конкурентоспроможність.

Зважаючи, що діяльність сільськогосподарських підприємств має свої особливості, формування фінансового потенціалу також матиме певні відмінності з поміж інших суб'єктів господарювання. Зокрема, фінансовий потенціал сільськогосподарських підприємств залежить від таких основних факторів, які не є притаманними суб'єктам інших сфер діяльності: природно-кліматичні умови; родючість ґрунтів; наявність попиту на сільськогосподарську продукцію; цінова політика на ринку; державна фінансова підтримка аграріїв.

Загалом, в контексті забезпечення високого рівня фінансового потенціалу, необхідно здійснювати правильне та ефективне управління, яке дозволить:

- сформувані певні критерії для оцінки рівня фінансового потенціалу;
- розробити гнучкі методи впливу на зміну рівня фінансового потенціалу;
- визначити стратегічні напрями розвитку підприємства та можливості для їх досягнення;
- постійно оцінювати результати управлінського процесу з метою подальшого контролю та координації управлінських рішень.

Одним із завдань управління фінансовим потенціалом підприємства є виокремлення його складових, тобто тих структурних елементів, на які варто спрямовувати управлінські рішення та завдання. Щодо сільськогосподарських підприємств, то основними складовими їх фінансового потенціалу є: ресурсний, виробничий, збутовий та комерційний потенціал. Щодо ресурсного потенціалу, то для сільськогосподарських підприємств це переважно наявність земельних, матеріальних та нематеріальних ресурсів для провадження діяльності. Виробничий потенціал обумовлюється обсягами виробництва

продукції в сфері тваринництва та рослинництва і управління ним передбачає пошук різних шляхів та можливостей зростання продуктивності праці і розширення виробничої діяльності. Управління у сфері забезпечення збутового потенціалу передбачає використання різних можливостей у напрямку збільшення доходів від реалізації і зменшення залишків нереалізованої продукції. Комерційна складова фінансового потенціалу пов'язана із рівнем прибутковості підприємства, а управління у даному аспекті націлене на оптимізацію різних видів витрат.

Напрями управління фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств в контексті його складових подано у таблиці.

*Таблиця*

**Напрями управління фінансовим потенціалом  
сільськогосподарських підприємств в розрізі  
різних складових його формування**

<b>Складові фінансового потенціалу</b>	<b>Управлінські завдання в контексті підвищення фінансового потенціалу</b>	<b>Очікувані результати</b>
Ресурсний потенціал	Забезпечення достатнього обсягу усіх ресурсів для ведення безперервної діяльності. Оптимальний розподіл наявних ресурсів між різними сферами діяльності	Забезпечення достатнього рівня майнового стану та фінансової стійкості
Виробничий потенціал	Збільшення обсягів виробництва. Реалізація різних інноваційних рішень. Використання новітніх технологій	Збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції та підвищення ділової активності бізнесу
Збутовий потенціал	Розширення ринків збуту. Використання різних маркетингових заходів. Пошук стабільних та платоспроможних покупців	Збільшення доходів та підвищення рівня платоспроможності і ліквідності
Комерційний потенціал	Оптимізація витрат. Збільшення рівня відносної прибутковості.	Збільшення чистого прибутку, власного капіталу та забезпечення фінансової стабільності

*Джерело: розроблено автором*

Загалом, для підвищення фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, в контексті здійснення управлінського процесу необхідно також виконувати наступні завдання:

- проводити моніторинг зміни рівня фінансового потенціалу;
- швидко та гнучко пристосовувати управлінські рішення до зовнішніх умов;
- задовільняти попит споживачів та бути конкурентоспроможними;
- вчасно виконувати усі фінансові зобов'язання;
- вчасно формувати та подавати податкові і фінансові звіти та бути відповідальними платниками податків та зборів.

З метою досягнення високих результатів в сфері управління фінансовим потенціалом, необхідно дотримуватись певних принципів та послідовності дій, що дозволить швидко координувати управлінські рішення та їх спрямовувати у правильні напрямки.

#### **Література:**

1. Саух І. Фінансовий потенціал підприємства як об'єкта стратегічного аналізу. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2017. № 1. С. 132-140.

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНСТРУМЕНТІВ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ СТІЙКОСТІ БІЗНЕСУ**

**Олініченко К.С.**, кандидат економічних наук, доцент,  
Державний біотехнологічний університет м. Харків, Україна  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0028-7676>

**Бубенець І.Г.**, кандидат економічних наук, доцент,  
Державний біотехнологічний університет м. Харків, Україна  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4893-6118>

**Холоден О.П.**, здобувачка першого (бакалаврського) рівня ВО,  
Державний біотехнологічний університет м. Харків, Україна

Стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій прискорює цифрову революцію, у якій ключове значення має цифрова трансформація. Цей процес охоплює діджиталізацію маркетингу та освоєння цифрового простору як платформи для плідної взаємодії та спілкування зі споживачами. Цифрова трансформація відкриває широкі можливості для поліпшення клієнтського досвіду,