

Юрій Петрович ВІТКОВСЬКИЙ

доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та маркетингу,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра
Василенка

ORCID ID: 0000-0001-5806-8671

E-mail: petrovi4ua1@ukr.net

Олена Василівна ДУДНИК

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри організації виробництва, бізнесу
та менеджменту, Харківський національний технічний університет сільського

господарства імені Петра Василенка,

ORCID ID: 0000-0003-0901-5949

E-mail: elenadudnyk88@gmail.com

Олег Вітольтович КРАВЧУК

аспірант ЗВО Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

(спеціальність 051 «Економіка»)

ORCID ID: 0000-0002-3405-4432

E-mail: oleg680014445@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Вітковський Ю. П., Дудник О. В., Кравчук О. В. Управління формуванням інвестиційного потенціалу підприємств. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2021. Том 6. № 3. С. 310 – 316.

Анотація

У статті розглянуто питання суті інвестиційного потенціалу підприємства та управління його формуванням. Метою написання даної статті є визначення основних принципів управлінської системи формування інвестиційного потенціалу підприємств з розглядом альтернативних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу. У дослідженні суті інвестиційного потенціалу розглянуто еволюцію інвестиційних та фінансових стратегій, включаючи думки маржиналістів, неокласиків тощо. Формування інвестиційного потенціалу залежить від внутрішніх факторів, таких як майновий, кадровий, виробничий, фінансовий потенціал та зовнішніх факторів, що формуються внаслідок економічної, політичної, технологічної, економічної, екологічної та законодавчої ситуації в країні. Приділено увагу розгляду суті майнового, кадрового, виробничого та фінансового потенціалу. Зазначено, що здійснюючи фінансово-господарську діяльність, підприємство стикається з проблемою формування капіталу та визначення оптимальної його структури, збалансування грошових потоків підприємства, нестачею фінансових ресурсів, пошуком нових джерел фінансування та створення інвестиційної привабливості підприємства. Встановлено, що при виборі підходу до управління формуванням інвестиційного потенціалу підприємств найбільш прийнятним є ситуаційний підхід, адже інвестиційний потенціал кожного підприємства унікальний, різний рівень ресурсного забезпечення та фінансового стану і потребує використання сукупності управлінських підходів, методів та заходів, що будуть найбільш прийнятними та результативними з огляду на характерні чинники конкретної ситуації з розвитку ресурсного потенціалу на підприємстві. Приділено увагу трьом основним варіантам формування інвестиційного потенціалу підприємств та встановлено, що управління формуванням інвестиційного потенціалу підприємств має базуватися на таких основних критеріях, як досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства, підтримка гнучкості інвестиційного потенціалу до зміни впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, максимальне використання сильних сторін підприємства та робота з мінімізації слабких, вчасне використання можливостей зовнішнього середовища, бо, як відомо, кожна можливість при втраченій актуальності може стати загрозою для діяльності підприємства.

Ключові слова: потенціал, інвестиційний потенціал, фінанси, ресурси, управління, ефективність.

Yurii VITKOVSKYI

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Economics and Marketing, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

Olena DUDNYK

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Organization of Production, Business and Management, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

Oleh KRAVCHUK

Postgraduate Student, Institution of Higher Education Open International University of Human Development «Ukraine» (specialty 051 «Economics»)

MANAGING THE INVESTMENT POTENTIAL FORMATION OF ENTERPRISES

Vitkovskiy Y., Dudnyk O., Kravchuk O. Managing the investment potential formation of enterprises. *Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*. 2021. Volume 6. № 3, pp. 310 – 316.

Abstract

This article considers the essence of the investment potential of the enterprise and the management of its formation. The purpose of writing this article is to determine the basic principles of management system for the investment potential formation of enterprises with consideration of alternative approaches to assessing investment potential. The study of the essence of investment potential considers the evolution of investment and financial strategies, including the views of marginalists, neoclassicists, etc. The formation of investment potential depends on internal factors, such as property, personnel, production, financial potential, and external factors that are formed because of economic, political, technological, economic, environmental, and legislative situation in the country. Attention is paid to the essence of property, personnel, production, and financial potential. It is noted that carrying out financial and economic activities, the company faces the problem of capital formation and determining its optimal structure, balancing cash flows of the enterprise, lack of financial resources, finding new sources of funding and creating investment attractiveness of the enterprise. It is established that when choosing an approach to managing the investment potential formation of enterprises, the most acceptable is the situational approach, because the investment potential of each enterprise is unique, different level of resources and financial condition and requires a set of management approaches, methods and measures that will be the most acceptable and effective. Characteristic factors of the specific situation for the development of resource potential in the enterprise. Attention is paid to three main options for the investment potential formation of enterprises, and it is found that the management of investment potential of enterprises should be based on such basic criteria as achieving strategic goals of enterprise development, maintaining flexibility of investment potential to change the external and internal factors. and work to minimize the weak, timely use of the environment, because it is known that every opportunity in the event of lost relevance can be a threat to the enterprise.

Keywords: potential, investment potential, finance, resources, management, efficiency.

JEL classification: D92; G31

Вступ

Розвиток підприємств в ринковій економіці пов'язаний з інвестиційною активністю та залученням інвестиційних ресурсів. Головною умовою для отримання таких активів є наявність достатнього та високого рівня інвестиційного потенціалу. Дослідження складових інвестиційного потенціалу підприємства та елементів управлінського процесу сприятиме підвищенню ефективності загального управління діяльності підприємства.

В умовах активного провадження діяльності суб'єктів господарювання з орієнтацією на інноваційний розвиток, що є джерелом формування стійких конкурентних переваг, все частіше виникає обґрунтована потреба в правильній оцінці наявних ресурсів та інвестиційного потенціалу. Вагомий внесок в розвиток питання формування та управління інвестиційним потенціалом зробили такі вчені, як Заїка С.О. [5], Єпіфанов І.Ю. Бардадин О.А. [4], Сабліна Н.В. [8], Світлишин І.І. [9] та інші. Хоча дане питання є в полі зору наукової спільноти, проте турбулентність зовнішнього середовища та динамічність змін умов господарювання вимагає подальших ґрунтовних досліджень.

Мета та завдання статті

Метою даної статті є визначення основних принципів управлінської системи формування інвестиційного потенціалу підприємств з розглядом альтернативних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу

Дослідження інвестиційного потенціалу як економічної категорії розпочалося відносно недавно, в 70-х рр. ХХ ст., формуючи розуміння сутності інвестиційного потенціалу, з одного боку, як потенціальних можливостей розвитку, а з іншого – як фактор подальшого саморозвитку в результаті здійснення інвестиційної діяльності [4, с. 40].

Для розуміння сутності самої інвестиційної діяльності розглянемо зміну розвитку інвестиційних теорій в світовій економіці. Так, для фінансових теорій першої половини ХІХ ст. характерним є те, що матеріальна сфера виробництва більше не розглядається як сфера створення багатства: у поле зору потрапляє нематеріальна сфера виробництва.

Німецька політекономія інвестиційну теорію пов'язує з удосконаленням діяльності суспільних інституцій та нагромадження і розширенням відтворенням здатності членів суспільства цілеспрямовано розвивати національну економіку.

З часом науковці почали зазначати залежність обсягів та напрямів інвестування від якості організації індивідуальних господарств та від ефективності виробництва, що й стало основою неокласичного підходу до організації інвестиційного процесу. Також зазначали залежність маржинального ефекту інвестиційних ресурсів від діяльності уряду. Маржиналісти зробили значний внесок у розвиток методології аналізу інвестиційних процесів.

Неокласична теорія вказує на залежність інвестування від ефективності виробництва, від способу використання й поєднання його факторів. Вартість інвестиційних товарів, так само як і всіх інших, залежить від пропозиції.

Йозеф Шумпетер з прибічниками ранніх інституційних підходів відкрили динамічну концепцію циклу, в якій циклічність розглядається як закономірність економічного росту обсягів інвестування в основний капітал, що пов'язано з впровадженням інновацій. Умови для реалізації нововведень та залучення додаткових обсягів грошового капіталу формує кредит.

Але світова економічна криза 1929–1933 рр., що обрушилася з колосальною силою на розвинені і нерозвинені в промисловому відношенні країни, виявила нездатність неокласичної теорії запропонувати способи виведення економіки з цієї глибокої кризи. І оскільки «сила» неокласичної теорії кінця ХІХ – початку ХХ століть розповсюджувалася головним чином на мікроекономічний аналіз в умовах нетипової кризи, став необхідний ще і інший – макроекономічний аналіз, до якого звернувся один з найвідоміших економістів ХХ сторіччя англійський учений Джон Мейнард Кейнс. За його вченням, важливу роль у розвитку суспільства має відігравати держава шляхом формування сприятливого клімату для залучення інвестицій з різних джерел походження. Тож, формування інвестиційного потенціалу залежить від внутрішніх факторів, таких як майновий, кадровий, виробничий, фінансовий потенціал та зовнішніх факторів, що формуються внаслідок економічної, політичної, технологічної, економічної, екологічної та законодавчої ситуації в країні.

Майновий потенціал є сукупністю матеріальних та нематеріальних ресурсів, що є в управлінні підприємством на даний час та можливості їх нарощування та ефективного використання в майбутньому.

Кадровий потенціал є створення реального потенціалу живої праці, знань і навиків, що охоплює безпосередньо все підприємство, трудовий колектив і кожного індивіда. Існує думка про те, що кадровий потенціал – це ресурсні можливості

робітників, які вони використовують для підвищення ефективності функціонування підприємства [3, с. 68].

Виробничий потенціал вчені розглядають як найбільш ефективно використання наявних виробничих потужностей задля виробництва максимально високих обсягів конкурентоздатної продукції.

Фінансові ресурси становлять матеріальну основу фінансів та визначають фінансовий потенціал будь-якого економічного суб'єкта, створюючи сприятливі умови для його виробничого і науково-технічного розвитку. Такі ресурси за основними джерелами формування можна структурувати в наступний спосіб:

1) ресурси, що формуються за рахунок внесків юридичних і фізичних осіб у статутний фонд під час заснування підприємства;

2) ресурси, що формуються за рахунок власних і прирівняних до них коштів (доходи і прибутки від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності; амортизаційні відрахування; цільові надходження; стійкі пасиви у вигляді кредиторської заборгованості);

3) ресурси, що мобілізуються на фінансовому ринку від емісії акцій, облігацій та інших видів цінних паперів; кошти, отримані у вигляді банківського і комерційного кредиту;

4) ресурси, що формуються за рахунок внесків і надходжень цільового характеру (від галузевих і корпоративних структур; бюджетні інвестиції, державні дотації, державні субсидії; страхові відшкодування).

Здійснюючи фінансово-господарську діяльність, підприємство стикається з проблемою формування капіталу та визначення оптимальної його структури, збалансування грошових потоків підприємства, нестачею фінансових ресурсів, пошуком нових джерел фінансування та створення інвестиційної привабливості підприємства. І хоча фінансові ресурси самі по собі не створюють нового продукту, а лише беруть участь тою чи іншою мірою у його створенні, вони потенційно закладені в природних, матеріальних і трудових ресурсах. На мікрорівні вони є об'єктом управління – обліку, аналізу, планування, розподілу і використання на конкретні цілі, передбачені в фінансовому плані (бюджеті) підприємства.

Формування та використання фінансових ресурсів у сфері підприємництва здійснюється з метою підвищення ефективності всіх напрямів діяльності суб'єктів господарювання і забезпечення їх подальшого розвитку. Це можливо при спрямуванні фінансових ресурсів на впровадження нових технологій, поліпшення використання основних фондів, прискорення обороту коштів тощо [10].

У відповідності до Закону України «Про інвестиційну діяльність», джерела інвестицій приймають тільки фінансову форму інвестиційних ресурсів, отже, є джерелами інвестиційного потенціалу: бюджетні асигнування, благодійні внески, власні, позикові та залучені кошти інвестора [6]. Тож фінансові джерела інвестицій практично являють собою джерела інвестиційного потенціалу, оскільки включають лише фінансові фонди та потоки.

Заїка С.О. зазначає, що у забезпеченні економічного зростання підприємство відіграє важливу роль у розвитку інших його потенційних можливостей (виробничих, інноваційних, фінансових, маркетингових та ін.) за рахунок інвестиційної діяльності [5, с. 85].

В теорії менеджменту вже тривалий час науковці виділяють чотири класичні управлінські підходи, а саме науково-методологічний, процесний, системний та ситуаційний підхід. Кожний з них є втіленням уявлення вчених про управлінські підходи на етапах еволюції управління як науки. При цьому кожен наступний підхід доповнює та розширює попередній [2].

Науково-методологічний підхід передбачає організацію системи управління на основі науково обґрунтованих методів та принципів управління в різних напрямках менеджменту, що досліджувалося й формувалося вченими роками під впливом різних наукових шкіл.

Процесний підхід базується на твердженні, що управління складається з чотирьох взаємопов'язаних функцій (планування, організація, мотивація та контроль), які є окремими процесами і в сукупності становлять процес управління. Системний підхід розглядає підприємство як відкриту систему в умовах нестабільного та непередбачуваного зовнішнього середовища, на яку впливають велика кількість чинників: працівники, технології, організаційна структура, форма господарювання, стратегічні плани тощо та визначає, що досягнення за планової мети можливе при аналізі чинників впливу та їх взаємозв'язку.

Ситуаційний підхід ставить конкретну ситуацію на центральне місце і в залежності від ситуації, набору характерних чинників впливу обираються пріоритетні методи та засоби управління, що найбільше сприятимуть вирішенню даної ситуації. Оскільки існує велика кількість чинників як усередині самого об'єкта управління, так і в навколишньому його середовищі, не існує єдиного «кращого» способу управляти ним, а найефективнішим методом у конкретному випадку є метод, який понад усе відповідає даній ситуації.

На нашу думку, при виборі підходу до управління формуванням інвестиційного потенціалу підприємств найбільш прийнятним є ситуаційний підхід, адже інвестиційний потенціал кожного підприємства унікальний, різний рівень ресурсного забезпечення та фінансового стану потребує використання сукупності управлінських підходів, методів та заходів, що будуть найбільш прийнятними та результативними з огляду на характерні чинники конкретної ситуації з розвитку ресурсного потенціалу на підприємстві. Процес мобілізації інвестиційного потенціалу підприємства складається із послідовних, взаємопов'язаних етапів управління. Початковим етапом даного функціонального напрямку управління є комплексна оцінка стану господарської діяльності підприємства з визначенням факторного впливу складових ресурсного потенціалу на корисний результат діяльності. Наступними етапи є оцінка прогноз стану потенціалу на перспективу, аналіз отриманих результатів, виявлення резервів та на їх основі визначення і погодження напрямів підвищення потенціалу. При цьому перед менеджерами постає питання, який науковий підхід більш доцільний до використання в процесі управління розвитком ресурсного потенціалу. Не менш важливим при організації управління формування інвестиційного потенціалу є вибір методів управління, що становлять певну сукупність прийомів та способів впливу економічного, організаційного, розпорядчого та соціально-психологічного впливу на трудовий колектив та організацію їх трудового процесу з метою мобілізації ресурсного потенціалу та на основі його раціонального використання забезпечити подальший розвиток та нарощення з позиції формування стійких конкурентних переваг підприємства. При цьому на ефективність процесу управління впливатиме обґрунтований набір методів та засобів, їх імплементація в реальні умови діяльності підприємства.

Переконливою закономірністю, на нашу думку, є зростання рівня ефективності діяльності підприємства у відповідності з підвищенням сукупної оцінки складових ресурсного потенціалу та формування на їх основі стійких конкурентних переваг. Ресурсний потенціал підприємства є основою формування конкурентного потенціалу з врахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх чинників та в майбутньому інвестиційного потенціалу. Звичайно, керівництво підприємств зацікавлене в формуванні та підтримці конкурентних переваг, бо саме вони надають змогу виграти конкурентну боротьбу та отримати максимальний дохід. При цьому пріоритетним є формування стійких конкурентних переваг, тобто таких, що носять тривалий характер та не можуть бути легко скопійованими та нейтралізованими конкурентами, проте процес їх створення й передбачає розвиток ресурсного потенціалу (впровадження інноваційних рішень), який в більшості випадків вимагає значних інвестицій та достатньо тривалого періоду часу.

Низький рівень оцінки ресурсного потенціалу може дозволити лише сформувати слабкі конкурентні переваги, а при якісній маркетинговій політиці – мінливі, тобто такі

що мають зовнішній стосовно підприємства характер, і будь-яка суттєва зміна оточуючого середовища може призвести до їх зникнення.

Розроблення та впровадження інновацій вимагає інвестиційних ресурсів, які необхідні для фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, започаткування і здійснення виробництва інноваційної продукції, її реалізації та удосконалення. Ефективна інноваційна діяльність можлива тільки за умов залучення оптимальних обсягів інвестиційних ресурсів. Умови залучення інвестицій залежать від стану інвестиційного клімату країни, регіону, підприємства. Сьогодні темпи інвестування в країні є низькими, а розподіл інвестицій за регіонами і галузями економіки України не є рівномірним. Значною мірою інвестиційну діяльність в Україні гальмує низький платоспроможний попит населення.

У сучасній практиці розглядаються три основних варіанти формування інвестиційного потенціалу підприємств [5]:

- домінування внутрішніх негативних чинників при наявності зовнішніх сприятливих. Реалізацію інвестиційного потенціалу при цьому можна провести за допомогою оптимізації бізнесу підприємства, причому незалежно від зовнішньої кон'юнктури. Така ситуація характерна для країн зі сприятливим інвестиційним кліматом. При цьому наявні інвестиційні можливості можуть бути реалізовані досить швидко, а інвестиційний потенціал, як правило, в цьому випадку помірний;

- переважання зовнішніх негативних факторів при наявності сприятливих внутрішніх. Реалізація інвестиційного потенціалу полягає в поліпшенні інвестиційного клімату, хоча інвестиції досить ризиковані. Інвестиційний потенціал при цьому може досягти значного розміру, але тільки якщо несприятливі зовнішні фактори будуть зберігатися протягом тривалого часу. Очевидні переваги мають інвестори, пристосовані до таких умов господарювання, та мають режим найбільшого сприяння від державних органів;

- наявні негативні внутрішні та несприятливі зовнішні чинники. У цьому випадку інвестиційний потенціал може досягти великих показників, але капіталовкладення при цьому вкрай ризиковані (контрагенти намагаються утримуватися від інвестування).

Отже, формування та мобілізація інвестиційного потенціалу підприємств залежить від якості організації системи управління ресурсами, що є на підприємстві, та тими, що можуть бути потенційно отримані та використані, в тому числі інвестиційні ресурси; від впливу можливостей та загроз зовнішнього середовища відносно підприємства та характеру реагування на них; від вміння поєднати різні види ресурсів з метою поєднання стійких конкурентних переваг.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Беручи до уваги все вищесказане, інвестиційний потенціал варто розглядати як комплексне поняття, що включає організовану сукупність наявних ресурсів (фінансових, майнових, кадрових і виробничих) та можливість розвитку підприємства в поточних умовах, що може бути досягнуто через вчасне реагування на можливості зовнішнього середовища із залученням інвестиційних коштів для досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства через механізм інвестування. Інвестиційний потенціал є основою для здійснення інноваційної діяльності підприємства, а успішність останньої є каталізатором розвитку інвестиційної діяльності. Управління формуванням інвестиційного потенціалу підприємств має базуватися на таких основних критеріях, як досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства, підтримка гнучкості інвестиційного потенціалу до зміни впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, максимальне використання сильних сторін підприємства та робота з мінімізації слабких, вчасне використання можливостей зовнішнього середовища, адже як відомо, кожна можливість при втраченій актуальності може стати загрозою для

Список літератури

1. Бойківська Г.М., Дончак Л.Г. Механізм формування кадрового потенціалу підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. вип. 28. С. 88–93.
2. Власенко Т. А., Дудник О.В., Міненко С.І. Зміст та критерії ефективності впровадження результатів наукових досліджень в галузі управління. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Том 6. № 1. С. 8–16.
3. Дискіна А.А. Кадровий потенціал – важливий чинник економічного розвитку підприємства. *Інтелект XXI*. 2018. № 2. С. 67–71.
4. Єпіфанов І. Ю., Бардадин О.А. Сутність інвестиційного потенціалу підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. №14.2017 С. 39–42.
5. Заїка С.О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 13. Частина 1. 2015. С. 84–86.
6. Костакова Л.Д. Характеристика інвестиційного потенціалу підприємства та його джерел. *Економіка. Фінанси. Право*. №12/1.2019. С. 24–27.
7. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991. № 47. С. 10. URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-129>.
8. Сабліна Н. В. Методичний підхід до управління інвестиційним потенціалом. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2015. Вип. 15. Ч. 3. С. 102–105.
9. Світличин І. І. Зростання інвестиційної активності підприємств. *Економіка, управління та адміністрування*. № 4 (98) 2021. С.18–27.
10. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Д. І. Дема, Л. М. Дорохова, О. М. Віленчук [та ін.]. Житомир: ЖНАЕУ, 2014. 478 с.
11. Турленко Н.В., Лагодієнко В.В., Алексеичук О.О. Економічний інструментарій впливу на інвестиційні процеси сталого розвитку агробізнесу. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки». 2019. № 2. С. 166-176. DOI: 10.31359/2312-3427-2019-2-166.
12. Лагодієнко В.В., Басюркіна Н.Й., Турленко Н.В. Інструменти інвестиційного супроводження регіональних структурних трансформацій в агробізнесі. *Бізнес-Навігатор*. 2019. №6.1-2(56). С. 60-66. http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2019/56_2_2019/12.pdf

References

1. Boikivska, H.M., Donchak, L.H. (2019). «The mechanism of formation of personnel potential of the enterprise». *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy*. Issue 28, pp. 88–93.
2. Vlasenko, T. A., Dudnyk, O.V., Minenko, S.I. (2021). «Content and criteria for effective implementation of research results in the field of management». *Ukrainian Journal of Applied Economics*. Vol. 6. no. 1, pp. 8–16.
3. Dyskina, A.A. (2018). «Human resources are an important factor in the economic development of the enterprise». *Intelekt KhKhl*. no. 2, pp. 67–71.
4. Iepifanov, I. Yu., Bardadyn, O.A. (2017). «The essence of the investment potential of the enterprise». *Investytsii: praktyka ta dosvid*. no. 14, pp. 39-42.
5. Zaika, S.O. (2015). «Investment potential of the enterprise and options for its formation». *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. Issue 13. Part 1, pp. 84-86
6. Kostakova, L.D. (2019). «Characteristics of the investment potential of the enterprise and its sources». *Ekonomika. Finansy. Pravo*. no. 12/1, pp. 24-27
7. Pro investytsiinu diialnist: Zakon Ukrainy. [On investment activity: Law of Ukraine]. № 47. Dated 18.09.1991. pp. 10. URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-129>.
8. Sablina, N. V. (2015). «Methodical approach to investment potential management». *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. Issue 15. Part 3, pp. 102-105.
9. Svitlyshyn, I. I. (2021). «Growth of investment activity of enterprises». *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*. no. 4 (98), pp.18-27.
10. *Finansovyi menedzhment*. (2014). [Financial management]. Dema, D. I., Dorokhova, L. M., Vilenchuk, O. M. And others. ZhNAEU. Zhytomyr. Ukraine.
11. Turlenko, N.V., Lahodiienko, V.V., Alieksiejchuk, O.O. (2019). «Економічний інструментарій впливу на інвестиційні процеси сталого розвитку агробізнесу». *Visnyk KhNAU im. V.V. Dokuchaieva, Seriiia «Ekonomiczni nauky»*. no. 2, pp. 166-176. DOI: 10.31359/2312-3427-2019-2-166.
12. Lahodiienko, V.V., Basiurkina, N.J., Turlenko, N.V. (2019). Instrumenty investytsijnoho suprovodzhennia rehional'nykh strukturnykh transformatsij v ahrobiznesi. *Biznes-Navihator*. no. 6.1-2(56), pp. 60-66. http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2019/56_2_2019/12.pdf

Стаття надійшла до редакції 25.06.2021 р.