

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЗАДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА STRATEGIES FOR MANAGING THE COMPANY'S FINANCIAL POTENTIAL TO INCREASE THE COMPANY'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS

У науковій статті проведено дослідження полягає у модернізації та оптимізації розглянутих стратегій управління фінансовим потенціалом підприємства задля підвищення інвестиційної привабливості підприємства, виявленні методу оцінки, який відповідав би потребам інвесторів, враховуючи значущі для оцінки інвестиційної привабливості підприємства фактори, здатні об'єктивно охарактеризувати його переваги та недоліки та загрози вкладання коштів для інвесторів. На даний момент немає об'єктивного способу управління інвестиційним потенціалом підприємства, здатного достовірно відобразити можливі проблеми функціонування та ризики вкладення коштів у підприємство. Існуючі методики управління інвестиційним потенціалом підприємства враховують або недостатню кількість факторів, необхідних для оцінки, або надмірне кількість факторів, що підлягають оцінці, внаслідок чого інвестору досить складно вичленувати потрібну інформацію та прийняти правильне рішення.

Ключові слова: стратегія, потенціал, інвестиційна привабливість, метод, управління.

In order for the enterprise to have constant development, it needs an inflow and attraction of external capital. Since any investors are more than interested in the profitability of their investment by individuals, when choosing an investment object, investors need to carefully calculate the risks and profitability of this investment. Investors strive to reduce the chances of losses to a minimum and get the maximum benefit from investing their own funds, so they evaluate the effectiveness of investments, that is, consider and evaluate such a concept as the investment attractiveness of an enterprise. At the moment, there is no objective method of managing the investment potential of an enterprise, capable of reliably reflecting possible problems of functioning and risks of investing funds in the enterprise. The existing methods of managing the investment potential of the enterprise take into account either an insufficient number of factors necessary for evaluation, or an excessive number of factors to be evaluated, as a result of which it is quite difficult for the investor to isolate the necessary information and make the right decision. Enterprises with below-average investment attractiveness are characterized by low opportunities to increase capital, which is primarily due to inefficient use of existing production potential and market opportunities. Enterprises with low investment attractiveness can be considered unattractive, since invested capital does not increase, but only acts as a temporary source of support for viability, without determining the economic growth of the enterprise. For such enterprises, an increase in investment attractiveness is possible only due to qualitative changes in the management and production system, in particular, in the reorientation of the production process to meet the needs of the market, which will improve the image of enterprises on the market and form new or develop existing competitive advantages. In further scientific research, it is proposed to focus attention on the development of new algorithms for determining the financial potential of the enterprise, the use of which in practical and scientific activities will allow the analysis, assessment and identification of priority factors for managing the financial potential of the enterprise.

Key words: strategy, potential, investment attractiveness, method, management.

УДК 330.322

DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastruct70-21>

Троян В.І.¹

доктор філософії
з управління та адміністрування,
Харківський національний університет
міського господарства
імені О.М. Бекетова

Troian Vladyslava

O.M. Beketov National University
of Urban Economy in Kharkiv

Постановка проблеми. Посткризова економічна ситуація істотно посилила рухливість зовнішнього бізнес-середовища, що негативно позначилося на результатах діяльності вітчизняних промислових підприємств. У умовах господарювання потрібно взяти комплекс заходів, вкладених у підвищення ефективності діяльності підприємств, що у значною мірою залежить від своїх фінансового потенціалу. Ступінь розвитку фінансового потенціалу підприємства, що характеризується комплексністю, широтою охоплення та глибиною проникнення у всі причинно-наслідкові зв'язки економічних процесів, що мають місце на промисловому підприємстві, виступає індикатором загального його здоров'я. У цих умовах саме управлінню фінансовим потенціалом підприємства як найбільш складній і відповідальній ланці у всій системі управління слід приділяти особливу увагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Незважаючи на те, що питання, пов'язані з управлінням фінансовим потенціалом підприємства, розглядаються в працях багатьох вчених-економістів, таких як З. О. Васильєва, В. Ю. Катасонов, Є. А. Неживенко, Є. В. Попов, В. М. Родіонова, Л. С. Сосненко, О. С. Федорін, М. А. Федотова, М. Т. Шафіков та інших., дослідження, проведені авторами, показали, що досягнутий нині рівень наукових розробок у сфері проблематики управління фінансовим потенціалом підприємств істотно відстає потреб господарської практики. Проведений аналіз показав, що наразі немає єдиної думки щодо сутності фінансового потенціалу підприємства; крім того, у науковій літературі розкриваються лише окремі аспекти управління ним, що й визначило актуальність цієї статті.

Постановка завдання. Метою статті є визначення стратегії управління фінансовим

¹ ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2142-2873>

потенціалом підприємства задля підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Матеріали і методи. Дослідження ґрунтувалися на синтезі теорій суспільних наук, теорії систем організацій та теорії фінансів підприємств. Відповідно до системного підходу фінансовий потенціал підприємства розглядався як потенціал фінансової системи підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах посилення конкуренції між підприємствами все більшого значення набувають практичні підходи до управління фінансовим потенціалом. При цьому зазначений напрямок менеджменту є базовим щодо таких елементів як управління якістю, розробка та просування нових асортиментних груп тощо.

На даний момент поняття інвестиційної привабливості є досить новим, оскільки у економічній літературі виникло порівняно недавно. Термін інвестиційної привабливості використовується, перш за все, для характеристики та оцінки об'єктів інвестування, порівняльному аналізі процесів та рейтингових порівняння. Аналіз різних точок зору на його інтерпретацію дозволило зробити висновок про те, що в сучасному розумінні немає уніфікованого підходу до сутності цієї економічної категорії.

Інвестиційна привабливість підприємства є безумовною фактором ефективного функціонування підприємств різних організаційно – правових форм. Високий рівень інвестиційної привабливості формує і зміцнює видимі та приховані переваги перед своїми конкурентами [1].

Підвищення ефективності функціонування підприємства та його інвестиційної привабливості можна здійснювати за рахунок:

- створення нових виробництв у пунктах із найбільш доступними сировинними можливостями та поблизу зі споживачами готової продукції;
- реалізація інноваційних проектів;
- розширення та диференціації масштабів виробництва;
- модернізації виробництва та його технічного переозброєння ресурсозберігаючим та обладнанням, що споживає меншу кількість витрат.

Інвестиційна привабливість підприємства – узагальнюючий показник об'єкта інвестування з погляду прибутковості інвестицій, перспективності розвитку та рівня інвестиційних ризиків.

Для прийняття рішень щодо реалізації інвестиційних вкладень необхідно зіставлення очікуваних у майбутньому позитивних надходжень, з здійснюваними витратами капітальні вкладення. Прикладна значимість питань, що стосуються визначення інвестиційної привабливості підприємств не підлягає сумніву, оскільки без здійснення інвестиційних вкладень у господарюючі суб'єкти не є можливим зростання економіки та її стабілізація.

Вирішення цієї проблеми забезпечує життєздатність підприємства загалом.

У сучасних умовах функціонування економіки інвестиційна привабливість є одним із важливих факторів, що зумовлюють стабільне розвиток підприємства. Багато робіт зарубіжних та вітчизняних учених присвячено вивченню поняття інвестиційної привабливості, серед них можна виділити У. Шарпа, М. Скотта, Д. Морріса, Т. Коупленда, Ю. Бріггема, Ф. Бергера, І. І. Ройзмана, Є. І. Крилова, В. А. Москвіна, В. В. Бочарова, І. А. Бланку та інших. Кожен із вчених інтерпретує значення поняття інвестиційна привабливість по-різному, оскільки значення поняття залежить від вкладених у його основу факторів, тому на сьогоднішній день не вироблено уніфікованого підходу до тлумачення даного терміну. Більшість визначень поняття інвестиційної привабливості зводяться до трактування цього терміну, як системи або поєднання різних ознак, або факторів зовнішньої та внутрішньої середовища, що впливають на стан об'єкта, що оцінюється, без подальшої конкретизації цих ознак. Таке загальне визначення пов'язане з тим, що є безліч факторів, здатних вплинути на інвестиційну привабливість об'єкта. Різниця не тільки в тому, що автори не можуть зійтися на думці, які фактори повинні вважатися значущими при оцінці інвестиційної привабливості, а які мають менше значення, а й у тому, що в залежності від об'єкта оцінки, типу інвестора, цілі інвестування, дані фактори суттєво відрізнятимуться.

Під інвестиційною привабливістю розуміють доцільність вкладення коштів у підприємство, що цікавить інвестора, що залежить від ряду факторів, що характеризують діяльність господарюючого суб'єкта.

Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність кількісних та якісних показників, що відображає ефективність діяльності різних аспектів підприємства, на основі якої будуються економічні відносини між суб'єктами господарювання для ефективного розвитку бізнесу та підтримки його конкурентоспроможності. У літературі також розглядають залежність стадії розвитку, на якій знаходиться підприємство та рівень його інвестиційної привабливості.

Однією з умов розвитку інвестиційної діяльності підприємства є наявність інвестиційної політики. Інвестиційна політика підприємства – це складна, взаємопов'язана та взаємозумовлена сукупність видів діяльності підприємства, яка спрямована на свій розвиток у подальшій перспективі, отримання прибутку та інших позитивних ефектів, здобутих у результаті інвестиційних вкладень [3].

Інвестиційна політика, як і інвестиційний потенціал, не має під собою твердо закріпленого термінологічного визначення, одні автори схиляються

до того, що інвестиційна політика – це складова фінансової стратегії організації, інші вважають, що сукупність взаємозалежних видів діяльності підприємства точніше передає сенс цього терміну. В загальному вигляді, інвестиційна політика підприємства є важливим важелем впливу на підприємницьку діяльність і є частиною загальної економічної політики підприємства. Включає вибір та спосіб реалізації найбільш раціональних шляхів інвестування з метою забезпечення високих темпів зростання його постійного розвитку, розширення та оновлення його виробничого потенціалу. Інвестиційна політика має на увазі під собою постановку довгострокових цілей підприємства, визначення найперспективніших та найвигідніших вкладень коштів інвесторів, розробку пріоритетних напрямів розвитку підприємства, оцінку інвестиційних проектів, розробку та аналіз фінансових, технологічних, маркетингових прогнозів, оцінку наслідків реалізації інвестиційних проектів. Інвестиційна політика виступає в ролі інструмента розвитку підприємства, її основна задача полягає у знаходженні оптимального шляху використання інвестиційних ресурсів, відповідного поєднання різних джерел фінансування, для досягнення позитивного ефекту на економічно підходящі напрямки розвитку підприємства. Інвестиційна політика підприємства, власне, є вибір оцінку наслідків реалізації інвестиційних проектів. Інвестиційна політика виступає в ролі інструмента розвитку підприємства, її основна задача полягає у знаходженні оптимального шляху використання інвестиційних ресурсів, відповідного поєднання різних джерел фінансування, для досягнення позитивного ефекту на економічно підходящі напрямки розвитку підприємства. Інвестиційна політика підприємства, власне, є вибір оцінку наслідків реалізації інвестиційних проектів. Інвестиційна політика виступає в ролі інструмента розвитку підприємства, її основна задача полягає у знаходженні оптимального шляху використання інвестиційних ресурсів, відповідного поєднання різних джерел фінансування, для досягнення позитивного ефекту на економічно підходящі напрямки розвитку підприємства. Інвестиційна політика підприємства, власне, є вибір стратегічного шляху розвитку підприємства екстенсивного чи інтенсивного. Екстенсивний шлях розвитку передбачає напрям інвестицій на збільшення масштабів виробництва за існуючої технологічної бази. Цей шлях уражає підприємств, має високий рівень технологічного та технічного оснащення, випереджає у сфері інших учасників ринку. За рахунок збільшення масштабів виробництва підприємство збільшує свій прибуток. Ця політика є тимчасовим фактором, оскільки, якщо фірма планує зберегти лідируючі позиції на ринку, їй необхідно вкладати гроші в пошук найефективніших методів виробництва.

Потужним стимулом вибору стратегії інтенсивного розвитку підприємств є конкурентоспроможність на ринку. Цей шлях розвитку передбачає формування такої інвестиційної політики підприємства, за якої більшість прибутку чи інвестицій йде закупівлю найефективнішого, продуктивного та нового обладнання, використання прогресивних методів управління, автоматизації та роботизації виробництва [3].

Для прийняття рішень щодо реалізації інвестиційних вкладень необхідно зіставлення очікуваних у майбутньому позитивних надходжень, з здійснюваними витратами капітальні вкладення. Прикладна значимість питань, що стосуються визначення інвестиційної привабливості підприємств не підлягає сумніву, оскільки без здійснення інвестиційних вкладень у господарюючі суб'єкти не є можливим зростання економіки та її стабілізація. Вирішення цієї проблеми забезпечує життєздатність підприємства загалом.

Фінансовий аналіз як основний механізм, що забезпечує фінансову стійкість підприємства та оцінку його привабливості, для потенційних інвесторів є центральною ланкою у методиці визначення інвестиційної привабливості [2]. Основною його метою є вивчення проблем, що виникають в оцінці фінансової привабливості підприємства для інвестора. У зв'язку з цим розглядаються аспекти аналізу фінансового стану підприємства, проводиться оцінка рівня рентабельності, кредитоспроможності, ефективності та фінансової стійкості.

У найбільш загальному вигляді під стратегією управління фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти комплекс заходів з управління фінансовими ресурсами господарюючого суб'єкта з метою отримання економічної вигоди та забезпечення безперервного виробничого процесу.

Механізм формування стратегії управління фінансовим потенціалом ділиться на низку етапів: аналіз та виділення із загальної стратегії розвитку підприємства пріоритетів при формуванні стратегії управління фінансовим потенціалом; розробка цільових орієнтирів, в основі яких лежать такі процедури: аналіз та прогноз фінансово-економічного стану зовнішнього середовища, аналіз внутрішнього середовища підприємства, виявлення сильних та слабких сторін; адаптація до умов довкілля; визначення основних напрямів формування, накопичення, розподілу ресурсів та пошук нових джерел позикового фінансування; формування елементів стратегії управління фінансовим потенціалом (планування та контроль фінансових потоків та ресурсів, організаційно-правове оформлення, вибір фінансових інструментів, аналіз та оцінка фінансових ризиків, податкове планування); розробка та реалізація стратегії управління фінансовим потенціалом у рамках стратегічних планів; аналіз та контроль стратегії управління

фінансовим потенціалом; використання результатів аналізу для конкретизації стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Необхідно відзначити, що зазначені елементи стратегії управління фінансовим потенціалом зрештою визначають конкурентоспроможність будь-якого підприємства, що має на меті отримання позитивного економічного ефекту. Досягнення саме цієї мети має забезпечити в перспективі система менеджменту в цілому. По суті, стратегію управління фінансовим потенціалом слід визначати як систему цілей та перспективних дій на основі створення та реалізації підходів та інструментів фінансового менеджменту. Ця система є сукупність планів отримання, накопичення та розподілу фінансових ресурсів.

У найбільш загальному вигляді визначення стратегії управління фінансовим потенціалом складається із трьох складових: використання банківських інструментів фінансування, організація облігаційної позики та організація додаткової емісії акцій.

Кожен із зазначених інструментів має відомі переваги та недоліки по відношенню один до одного. Необхідно відзначити, що потенційна можливість використання конкретного виду фінансування багато в чому визначається рівнем розвитку, на якому знаходиться суб'єкт господарювання. Так, на початкових етапах становлення підприємство характеризуються відсутністю позитивних грошових потоків та, відповідно, відсутністю можливостей обслуговувати боргові зобов'язання. Отже, до можливості повною мірою використовувати банківське кредитування чи організувати облігаційні позики основний формою фінансування є акціонерний капітал.

У той же час для підприємств, що вже «відбулися», позикове фінансування привабливіше, оскільки воно не розмиває акціонерний капітал. Разом з тим, у ряді випадків (наприклад, диверсифікація бізнесу, побудова вертикально інтегрованих структур) може призводити до необхідності створення нових організацій (юридичних осіб) у рамках холдингу, що утворюється, у тому числі – на принципах проектного фінансування.

Саме у поєднанні зазначених форм найбільш повною мірою розкриваються можливості побудови ефективної стратегії управління фінансовим потенціалом.

З наведеного вище набору фінансових інструментів кожне підприємство може розробити свою стратегію управління фінансовим потенціалом. Але необхідно враховувати, що всі інструменти фінансового ринку динамічні і постійно розвиваються, тому перед суб'єктами господарювання одним з найважливіших завдань є своєчасне відстеження тенденцій розвитку фінансового ринку та своєчасне використання економічно економічно вигідних стратегій.

При формуванні стратегії управління розвитком організації необхідно застосовувати як кількісні, так і якісні підходи та методи. Необхідність поєднання кількісних та якісних методів породжує проблему їхнього органічного комбінування в процесі побудови стратегії. При цьому не можна опустити ні кількісні (величина прибутку, відсоткові ставки за кредитами тощо), ні якісні (рівень та критерії фінансового стану, наявність заставної маси, її ліквідність тощо) характеристики. У цьому однією з головних завдань, що стоять підприємствами, є ефективне управління процесом формування, використання та прогнозування потреби у внутрішніх джерелах фінансових ресурсів.

Загальновизнано, що кінцевою фінансовою метою підприємства є підвищення його ринкової вартості на користь її акціонерів. Вартість та інвестиційну привабливість визначає фінансовий стан організації, який, у свою чергу, багато в чому є наслідком обраної ринкової стратегії, ефективності використання матеріальних та трудових ресурсів, виробничих потужностей (операційна діяльність), а також їх нарощуванні (інвестиційна діяльність). Внутрішні завдання фінансового управління полягають у забезпеченні операційної та інвестиційної діяльності підприємства фінансовими ресурсами, а також у прогнозуванні її майбутніх потреб та майбутнього фінансового стану. Таким чином, ефективна внутрішня фінансова політика безпосередньо зумовлює зростання вартості підприємства.

Фінансовий потенціал як визначає здатність підприємства залучити і раціонально використовувати внутрішні та зовнішні фінансові ресурси, а й реалізує найважливішу функцію – відтворення виробничої потужності підприємства. Отже збільшення доходів підприємств розширює внутрішні джерела інвестицій, а також підвищує інвестиційну надійність і привабливість підприємств для зовнішніх інвесторів. У міру зростання виробничої потужності підприємства збільшується його фінансовий потенціал, що спричиняє збільшення конкурентоспроможності підприємства в цілому. Тобто фінансовий потенціал характеризується фінансовою незалежністю підприємства, його фінансовою стійкістю та кредитоспроможністю (ліквідністю).

При цьому необхідно розуміти, що стратегічні та тактичні цілі взаємопов'язані між собою та спрямовані на досягнення головної мети управління фінансовим потенціалом підприємства – покращення фінансових показників діяльності, що знаходить своє вираження у максимізації його ринкової вартості та забезпечує зростання добробуту працівників та власників підприємства.

Управління фінансовим потенціалом підприємства вимагає глибоких системних знань у теорії та практиці прийняття ефективних управлінських рішень. Таке твердження базується на основі

системного уявлення про управління фінансовим потенціалом підприємства, тобто виходячи з властивих йому ознак системності [5].

Відомо, що дослідження складних систем передбачає їх поділ на окремі складові. Елементами керованої системи виступають: управління власними фінансовими ресурсами, управління позиковими фінансовими ресурсами, управління залученими фінансовими ресурсами. Таким чином, управління фінансовим потенціалом підприємства є цілеспрямованим управлінським впливом на фінансові ресурси з метою покращення фінансових показників функціонування, досягнення фінансового благополуччя підприємства та нарощування рівня його фінансового потенціалу, спрямоване на оновлення та розвиток виробництва на інноваційній основі для випуску конкурентоспроможної продукції.

Висновки з проведеного дослідження.

В умовах економічної кризи управління інвестиційним потенціалом для підвищення інвестиційної привабливості підприємства як найбільш складної та відповідальної ланки у всій системі управління слід приділяти особливу увагу. Інвестиційна привабливість є різнобічним показником, що залежить від застосовуваного методу оцінки та критеріїв, що використовуються для цього. Через відсутність єдиної методики не можна отримати якийсь однозначний результат. Але немає сумнівів, що цей показник є значущим для потенційних інвесторів. Тому за недостатності власних ресурсів підприємствам необхідно стежити за рівнем своєї інвестиційної привабливості для залучення додаткових інвестицій. Для прийняття рішень щодо реалізації інвестиційних вкладень необхідно зіставлення очікуваних у майбутньому позитивних надходжень, із витратами на капітальні вкладення. Прикладна значимість питань щодо управління інвестиційним потенціалом для підвищення інвестиційної привабливості підприємства не підлягає сумніву, оскільки без здійснення інвестиційних вкладень у господарюючі суб'єкти не є можливим зростання економіки та її стабілізація. Вирішення цієї проблеми забезпечує життєздатність підприємства у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Braun, R., Starkbaum, J. Stakeholders in Research and Innovation: Towards Responsible Governance. In: Blok, V. (eds) Putting Responsible Research and Innovation into Practice. *Library of Ethics and Applied Philosophy*, 2022. Vol. 40. Springer, Cham.
2. Koll, O., von Wallpach, S., & Uzelac, B. Stakeholder-oriented Brand Management: A Venn-diagram Approach to Monitor Brand Associations. *European Management Journal*. 2022.
3. Гірна О., Карпак І. Оцінювання тіньової економіки та її впливу на соціально-економічний розвиток.

Socio-Economic Relations in the Digital Society, 2019. Вип. 2 (35–36). С. 128–134.

4. Тимошук М., Шишковський С., Яворська Н. Фінансові індикатори соціально-економічної взаємодії стейкхолдерів. *Socio-Economic Relations in the Digital Society*. 2019. Вип. (34). С. 107–114.

5. Батьковець Н. О., Марусяк Л. О. Маркетингові та правові аспекти мотивації споживачів до прийняття рішення про купівлю. *Вісник ЛТЕУ. Економічні науки*. 2022. № 66. С. 51–56.

6. Zhakupov Y. K., Berzhanova A. M., Mukhanova G. K., Baimbetova A. B., Mamutova K. K. The impact of entrepreneurship on the socio-economic development of regions. *Business Strategy & Development*. 2022. P. 1–7.

7. Kondratenko N., Papp V., Romaniuk M., Ivanova O., & Petrashko L. The role of digitalization in the development of regions and the use of their potential in terms of sustainable development. *Amazonia Investiga*, 2022. Vol. 11(51). P. 103–112.

8. Кизим М. О., Белікова Н. В., Беккер М. Л. Науково-методичне забезпечення вирішення проблемних ситуацій регіонах України (на прикладі Харківської області). *Проблеми економіки*. 2021. № 2. С. 70–85.

9. Таран С. Ф. Формування організаційно-економічного механізму розвитку інноваційного підприємства регіону. *Економічний форум*, 2021. Вип. 1(1). С. 93–106.

10. Новікова М. М., Боровик М. В., Козирева О. В., Ольховська А. Б. Economics knowledge as a paradigm of sustainable socio-economic development of economics and society. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Том 4, № 27. С. 505–512.

REFERENCES:

1. Braun, R., Starkbaum, J. (2022). Stakeholders in Research and Innovation: Towards Responsible Governance. In: Blok, V. (eds) Putting Responsible Research and Innovation into Practice. *Library of Ethics and Applied Philosophy*, vol 40. Springer, Cham.
2. Koll, O., von Wallpach, S., & Uzelac, B. (2022). Stakeholder-oriented Brand Management: A Venn-diagram Approach to Monitor Brand Associations. *European Management Journal*.
3. Hirna, O., Karpyak, I. (2019). Otsinyuvannya tynovoyi ekonomiky ta yiyi vplyvu na sotsial'no-ekonomichnyy rozvytok [Evaluation of the shadow economy and its impact on socio-economic development]. *Socio-Economic Relations in the Digital Society*, vol. 2 (35–36), pp. 128–134.
4. Tymoshchuk, M., Shyshkovskyy, S., Yavorska, N. (2019). Finansovi indykatory sotsial'no-ekonomichnoyi vzayemodiyi steykholderiv [Financial indicators of socio-economic interaction of stakeholders]. *Socio-Economic Relations in the Digital Society*, vol. 34, pp. 107–114.
5. N. O. Bat'kovets', L. O. Marusyak. (2022). Marketingovi ta pravovi aspekty motyvatsiyi spozhyvachiv do pryynyattya rishennya pro kupivlyu [Marketing and legal aspects of consumer motivation to make a purchase decision]. *Visnyk LTEU. Ekonomichni nauky*, no. 66, pp. 51–56.

6. Zhakupov, Y. K., Berzhanova, A. M., Mukhanova, G. K., Baimbetova, A. B., Mamutova, K. K. (2022). The impact of entrepreneurship on the socio-economic development of regions. *Business Strategy & Development*, pp. 1–7.

7. Kondratenko, N., Papp, V., Romaniuk, M., Ivanova, O., & Petrashko, L. (2022). The role of digitalization in the development of regions and the use of their potential in terms of sustainable development. *Amazonia Investiga*, vol. 11(51), pp. 103–112.

8. Kyzym M. O., Byelikova N. V., Bekker M. L. (2021). Naukovo-metodychne zabezpechennya vyrishennya problemnykh situatsiy rehionakh Ukrayiny (na prykladi Kharkivs'koyi oblasti) [Scientific and methodical provision of solving problem situations in the regions of

Ukraine (on the example of the Kharkiv region)]. *Problemy ekonomiky*, no. 2, pp. 70–85.

9. Taran S. F. (2021). Formuvannya orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu rozvytku innovatsiynoho pidpryyemnytstva rehionu [Formation of the organizational and economic mechanism for the development of innovative entrepreneurship in the region]. *Ekonomichnyy forum*, vol. 1(1), pp. 93–106.

10. Novikova M. M., Borovyk M. V., Kozyryeva O. V., Ol'khovs'ka A. B. (2018) Economics knowledge as a paradigm of sustainable socio-economic development of economics and society [Economics knowledge as a paradigm of sustainable socio-economic development of economics and society]. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky*, vol. 4, no. 27, pp. 505–512.