

УДК 658.5
JEL: O13; Q13; Q16; Q18
DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-9-254-259>

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК БАЗОВИЙ ОРІЄНТИР ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ТИПОЛОГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

©2025 КАЛІНІЧЕНКО С. М.

УДК 658.5
JEL: O13; Q13; Q16; Q18

Калініченко С. М. Економічний потенціал як базовий орієнтир формування стратегічної типології розвитку аграрних підприємств

Сучасні виклики в аграрному секторі, спричинені глобальними економічними дисбалансами, змінами кліматичних умов, воєнними ризиками та нестабільністю ринкових відносин, актуалізують потребу в адаптивному стратегічному управлінні. В умовах турбулентності ринку та економічної невизначеності стратегічне управління економічним потенціалом забезпечує гнучкість і можливість швидко реагувати на зовнішні виклики, зберігаючи при цьому стабільність діяльності. Економічний потенціал виступає ключовим елементом у формуванні стратегічного набору підприємства, який включає взаємоузгоджені стратегії розвитку, спрямовані на підвищення конкурентного статусу та сталий розвиток. Економічний потенціал охоплює сукупність матеріально-технічних, трудових, фінансових, організаційних та інтелектуальних ресурсів підприємства, а також можливості їх ефективного використання для досягнення стратегічних цілей. Визначення рівня реалізації економічного потенціалу дозволяє ідентифікувати тип стратегії розвитку: зростаюча, стабілізаційна, реструктуризаційна або кризова. Типологізація стратегій на основі потенціалу сприяє формуванню адаптивних управлінських рішень, враховуючи як внутрішні особливості підприємств, так і зовнішні економічні та соціальні фактори. Особливої актуальності ця проблема набуває в умовах децентралізації, змін в аграрній політиці, обмеженого доступу до ресурсів та логістичних бар'єрів. У статті запропоновано підхід до класифікації аграрних підприємств за рівнем використання їх економічного потенціалу та обґрунтовано відповідні стратегічні орієнтири розвитку. Результати дослідження можуть бути використані для розробки практичних рекомендацій із підвищення ефективності стратегічного управління на рівні господарств, регіонів і галузі в цілому. Для формування комплексної та всебічної оцінки стану підприємства, що є складною системою, для розробки своєчасних та економічно доцільних стратегічних рішень щодо управління підприємством використання концепції економічного потенціалу підприємства повністю обґрунтовано.

Ключові слова: потенціал, ресурси, управління, стратегія, конкурентоспроможність, розвиток, типологія.

Рис.: 1. Табл.: 3. Бібл.: 9.

Калініченко Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, заступник генерального директора ДНП «Центр Тестування» МОЗ України (вул. Герцена, 31, Київ, 04050, Україна)

E-mail: kalinichenko.sergiy@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3958-4763>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57221380174>

UDC 658.5
JEL: O13; Q13; Q16; Q18

Kalinichenko S. M. Economic Potential as a Basic Guideline for Forming the Strategic Typology of Agribusiness Development

Modern challenges in the agrarian sector, caused by global economic imbalances, changes in climatic conditions, wartime risks and instability of market relations, actualize the need for adaptive strategic management. In conditions of market turbulence and economic uncertainty, strategic management of economic potential provides flexibility and the ability to quickly respond to external challenges, while maintaining the stability of activities. Economic potential is a key element in the formation of the strategic set of the enterprise, which includes mutually agreed development strategies aimed at increasing the competitive status and sustainable development. Economic potential covers the totality of the material and technical, labor, financial, organizational and intellectual resources of the enterprise, as well as the possibility of their effective use to achieve strategic goals. Determining the level of implementation of economic potential allows you to identify the type of development strategy: growing, stabilizing, restructuring or crisis. Typology of strategies based on potential contributes to the formation of adaptive managerial decisions, taking into account both the internal characteristics of enterprises and external economic and social factors. This problem becomes particularly relevant in conditions of decentralization, changes in agrarian policy, limited access to resources and logistical barriers. The article proposes an approach to classifying agrarian enterprises by the level of use of their economic potential and substantiates the corresponding strategic development guidelines. The results of the study can be used to develop practical recommendations for improving the efficiency of strategic management at the level of farms, regions and the industry as a whole. To form a integrated and comprehensive assessment of the state of the enterprise, which is a complex system, to develop timely and economically feasible strategic decisions on enterprise management, the use of the conception of the economic potential of the enterprise is fully substantiated.

Keywords: potential, resources, management, strategy, competitiveness, development, typology.

Fig.: 1. Tabl.: 3. Bibl.: 9.

Kalinichenko Serhiy M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy General Director of the State Non-Profit Enterprise Testing Board, the Ministry of Public Health of Ukraine (31 Hertsena Str., Kyiv, 04050, Ukraine)

E-mail: kalinichenko.sergiy@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3958-4763>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57221380174>

Економічний потенціал є джерелом конкурентних переваг аграрних підприємств, що включають природно-кліматичні умови, ресурсний потенціал, географічне положення та ринкову кон'юнктуру. Ефективне управління цим потенціалом сприяє виробництву якісної продукції, що відповідає міжнародним стандартам і потребам споживачів. Наявність достатнього економічного потенціалу дає змогу інвестувати в новітні технології, цифрові інструменти, автоматизацію виробництва та логістики, що підвищує конкурентоспроможність і дозволяє ефективно реагувати на зміни попиту та ринкові виклики.

Використання економічного потенціалу як критерію типології дозволяє розробляти індивідуальні стратегії розвитку для різних типів аграрних підприємств, враховуючи їх ресурсний потенціал, технологічний рівень і ринкові можливості, що підвищує ефективність управління та забезпечує стійке зростання.

Великий внесок у становлення та розвиток науки стратегічного управління в ринкових умовах зробили І. Ансофф, Дж. Куїнн, Г. Мінцберг, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон, Д. Аакер, Р. А. Д'Авені, А. Д. Моррісон, Ж.-Ж. Ламбен, П. Ромер та інші. З їх робіт почалася класична теорія стратегічного планування та управління.

Економічний потенціал аграрного підприємства виступає не лише як інтегральна характеристика ресурсної спроможності, а й як стратегічний орієнтир при виборі напрямів розвитку. Подальші дослідження є важливими для вдосконалення методичних підходів до кількісної оцінки потенціалу, побудови типологічних моделей і забезпечення сталості аграрного сектора в довгостроковій перспективі.

Мета статті – дослідження сутності економічного потенціалу аграрних підприємств як ключової передумови формування типології їх стратегічного розвитку в умовах структурної трансформації економіки, а також обґрунтування критеріїв та параметрів, що визначають типи стратегічних моделей розвитку залежно від рівня реалізації потенціалу підприємства.

Управління економічним потенціалом компанії означає орієнтування її діяльності на сталий розвиток за ефективного використання основних чинників виробництва та забезпечення сильних позицій у майбутньому. Воно базується на системному аналізі, що охоплює весь господарський цикл і кругообіг капіталу, та оптимальній комбінації сучасного інструментарію управління.

Однією з широко використовуваних категорій управління ефективністю підприємства є економічний потенціал, що формується на основі наявних ресурсів, можливостей і компетенцій. Акту-

альність використання концепції економічного потенціалу в управлінні ефективністю підприємства підтверджується тим, що в кожному управлінському дію в тій чи іншій мірі залучаються всі відділи та функціональні підрозділи підприємства [5].

Сутність економічного потенціалу – це власність аграрного підприємства забезпечувати стабільний прибуток через оптимальне використання ресурсного, виробничого та ринкового потенціалів. Ресурсний потенціал включає природні, біологічні, матеріальні та трудові ресурси, виробничий – технології та кваліфікацію персоналу, а ринковий – маркетингові інструменти і канали збуту [7]).

Економічний потенціал аграрних підприємств є ключовим фактором, що визначає їхню здатність до розвитку та стійкості в умовах динамічного ринкового середовища. Він охоплює сукупність ресурсів та можливостей, які підприємство може мобілізувати для досягнення своїх стратегічних цілей. Розгляд економічного потенціалу як критерію стратегічної типології дозволяє класифікувати аграрні підприємства за їхньою спроможністю генерувати прибуток, нарощувати виробничі потужності, впроваджувати інновації та адаптуватися до змін. Економічний потенціал визначає можливості підприємства для адаптації до змін у зовнішньому середовищі, впровадження інновацій, диверсифікації діяльності та розвитку ринків збуту. Він є основою для формування стратегій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємства.

Економічний потенціал аграрного підприємства не обмежується лише наявністю матеріальних активів, таких як земля, техніка чи обладнання. Він включає в себе ширший спектр компонентів.

Ресурсний потенціал (як основа економічного потенціалу) – природні ресурси: площа та якість земельних угідь, водні ресурси, кліматичні умови регіону. Наприклад, підприємство, що володіє значними площами родючих чорноземів, має вищий потенціал для вирощування зернових культур порівняно з тим, що розташоване в менш сприятливих умовах.

Матеріально-технічний потенціал – наявність сучасної сільськогосподарської техніки (трактори, комбайни, посівні комплекси), обладнання для переробки продукції, складських приміщень, транспортних засобів. Підприємство, яке інвестує в новітні технології, наприклад точного землеробства, збільшує свою ефективність і потенціал.

Фінансовий потенціал – наявність власних обігових коштів, доступ до кредитних ресурсів, інвестиційна привабливість. Компанія з доступом до дешевих кредитів може швидше оновлювати парк техніки або розширювати виробничі потужності.

Людський потенціал – кваліфікація та досвід керівництва, агрономів, інженерів, робітників. Наявність висококваліфікованого персоналу, здатного ефективно використовувати сучасні технології та управляти складними виробничими процесами, є критично важливим.

Виробничий потенціал – здатність підприємства ефективно використовувати наявні ресурси для виробництва сільськогосподарської продукції. Він вимірюється обсягами виробництва, собівартістю продукції, її якістю. Підприємство з високим виробничим потенціалом може досягати вищих показників врожайності, продуктивності худоби, ефективності переробки.

Інноваційний потенціал – здатність до впровадження нових технологій, методів господарювання, сортів рослин і порід тварин. Це може бути впровадження біотехнологій, органічного землеробства, цифрових рішень для управління господарством. Підприємства, що активно впроваджують інновації, мають перевагу в конкуренції та кращий потенціал для зростання.

Інституційний потенціал – якість корпоративного управління, ефективність організаційної структури, наявність партнерських відносин з поставальниками, покупцями, науковими установами. Сильна управлінська команда та налагоджені зв'язки сприяють ефективному функціонуванню та розвитку.

Економічний потенціал – дозволяє підприємству аналізувати та оцінювати свої ресурси (земельні, матеріально-технічні, трудові, фінансові), виявляти приховані резерви для підвищення ефективності виробництва. Це дає змогу чітко розуміти, які стратегічні напрямки розвитку є реалістичними та перспективними. У *табл. 1* розкрито ключові елементи економічного потенціалу та їх вплив на стратегічне планування. Кожна складова відіграє важливу роль у розробці відповідного напрямку розвитку.

Сучасна система стратегічного управління повинна містити елементи та включати процеси, що сприяють швидкому реагуванню на зміни середовища та прийняттю стратегічних рішень відповідно до закономірностей розвитку відкритих соціально-економічних систем, забезпечувати проактивну поведінку та своєчасну зміну моделі бізнесу в точці біфуркації, протидіяти відставанню внутрішніх змін від зовнішніх.

Така комплексна система може бути побудована на основі концепції економічного потенціалу, яка передбачає розгляд підприємства як складної ієрархічної структури, що має певні економічні ресурси, компетенції та можливості в найрізнома-

нітніших аспектах функціонування: інноваційному, виробничому, маркетинговому, кадровому, фінансовому та організаційно-управлінському.

Високий економічний потенціал сприяє формуванню активної стратегічної позиції, що включає інноваційну діяльність, проактивну поведінку на ринку, пошук нових можливостей і адаптацію до ринкових змін. Це дозволяє аграрним підприємствам займати вигідні позиції в конкурентній боротьбі.

Табл. 2 дозволяє типізувати аграрні підприємства залежно від рівня їх економічного потенціалу, що є ключовим критерієм для формування відповідної стратегії розвитку.

Підприємства можна класифікувати за рівнем і структурою їх економічного потенціалу, що дозволяє визначити пріоритетні напрями розвитку – від інтенсифікації використання ресурсів до впровадження сучасних технологій і розширення ринків збуту. Такий підхід забезпечує більш гнучке й адаптивне стратегічне управління.

1. *Підприємства з високим потенціалом розвитку* характеризуються значними ресурсами, ефективним виробничим процесом, активним впровадженням інновацій та міцним інституційним потенціалом. Такі підприємства здатні до швидкого зростання, диверсифікації діяльності та виходу на нові ринки. Вони часто є лідерами галузі, як, наприклад, великі агрохолдинги, що інвестують у вертикальну інтеграцію та сучасні технології.

2. *Підприємства зі стабільним потенціалом* мають достатні ресурси для підтримки поточного рівня виробництва та поступового розвитку. Вони можуть бути ефективними у своїх нішах, але їхній потенціал для швидкого зростання обмежений. Це можуть бути середні за розміром підприємства, які зосереджені на виробництві певної продукції та мають стабільний попит.

3. *Підприємства з обмеженим потенціалом* стикаються з нестачею ресурсів, низькою ефективністю виробництва, застарілими технологіями та слабким інституційним потенціалом. Для таких підприємств ключовим завданням є підвищення ефективності використання наявних ресурсів, пошук шляхів модернізації та, можливо, репрофілювання діяльності. Прикладом можуть бути невеликі фермерські господарства, які не мають доступу до сучасних технологій або фінансування.

4. *Підприємства, що потребують трансформації*, які мають значні невикористані ресурси або потенціал, але не можуть його реалізувати через неефективне управління, застарілі методи господарювання або структурні проблеми. Для них необхідні кардинальні зміни в стратегії розвитку, управлінні та, можливо, реструктуризації.

Таблиця 1

Основні складові економічного потенціалу аграрного підприємства

Складова потенціалу	Змістовне наповнення	Вплив на стратегію
Техніко-технологічний	Рівень механізації, інновації	Визначає інноваційні можливості
Трудовий	Кваліфікація, чисельність кадрів	Впливає на вибір трудомістких стратегій
Фінансовий	Ліквідність, кредитна історія	Визначає фінансову стійкість
Земельний	Розміри угідь, якість ґрунтів	Формує виробничу спеціалізацію

Джерело: розроблено на основі [1; 5; 7].

Таблиця 2

Класифікація аграрних підприємств за рівнем економічного потенціалу

Категорія потенціалу підприємства	Ознаки потенціалу	Приклад типової стратегії
Високий	Інвестиційна привабливість, інноваційна база	Експансія, експорт
Середній	Стабільність витрат і прибутку	Реструктуризація, технологічне оновлення
Низький	Дефіцит ресурсів, низька рентабельність	Консервація активів, кооперація

Джерело: розроблено на основі [2; 7; 9].

Економічний потенціал визначає стратегічну позицію аграрних підприємств як основу для формування конкурентних переваг, адаптивності до змін і досягнення довгострокових цілей розвитку в умовах сучасного ринку. Ефективне управління цим потенціалом дозволяє підприємствам займати активну, проактивну позицію, що є запорукою їх успішного функціонування та розвитку.

Формування стратегії розвитку підприємства представляє комплексну систему управління, яка заснована на прогнозуванні зовнішнього середовища та виробленні методів адаптації підприємства до її змін.

На сучасних підприємствах основна увага приділяється дослідженню ресурсного потенціалу підприємства, а вплив зовнішнього ділового довкілля визначається опосередковано. На основі цього пропонується розробити порядок організації роботи підприємства при виявленні факторів, що впливають на формування стратегії розвитку підприємства, який слід здійснювати у три етапи:

- 1) визначити галузеву специфіку підприємства;
- 2) виявити фактори, що мають найбільший вплив;

3) виявити та оцінити рівень можливих ризиків факторів.

На *рис. 1* продемонстровано, як зміни в економічному потенціалі впливають на вибір стратегічного вектора розвитку. Це дає змогу підприємствам оперативно адаптуватися до внутрішніх змін.

Розуміння економічного потенціалу дозволяє аграрним підприємствам:

- ✦ визначати реалістичні стратегічні цілі на основі наявних ресурсів та можливостей;
- ✦ розробляти ефективні стратегії розвитку, зосереджуючись на сильних сторонах і мінімізуючи слабкі;
- ✦ приймати обґрунтовані інвестиційні рішення, направляючи кошти на ті напрямки, які забезпечать максимальний приріст потенціалу;

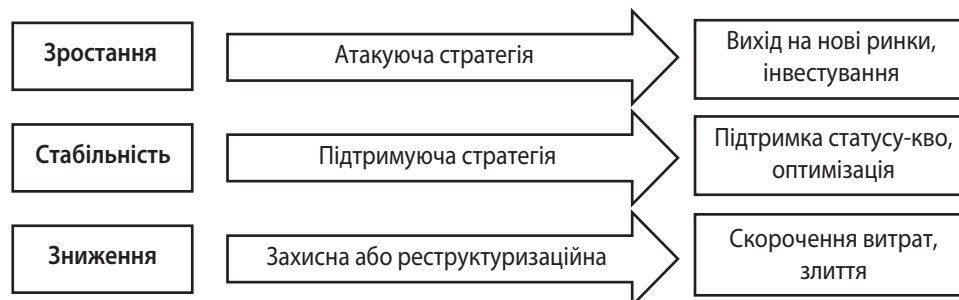


Рис. 1. Вплив динаміки економічного потенціалу на стратегічну поведінку підприємства

- ✦ підвищувати конкурентоспроможність шляхом оптимізації використання ресурсів та впровадження інновацій;
- ✦ залучати інвестиції, демонструючи інвесторам наявність міцного економічного потенціалу.

Тобто економічний потенціал є не просто сукупністю ресурсів, а динамічною характеристикою, яка визначає майбутнє аграрного підприємства, та є наріжним каменем для його стратегічної типології та подальшого успішного розвитку. У *табл. 3* наведено, як саме економічний потенціал інтегрується на кожному етапі стратегічного управління. Це забезпечує узгодженість між можливостями підприємства та його стратегічними цілями.

Таким чином, економічний потенціал стає не лише аналітичним індикатором, а й базовим орієнтиром формування стратегій зростання, реструктуризації або оптимізації діяльності. Його оцінка має бути комплексною, періодичною та інтегрованою в усі етапи стратегічного менеджменту.

Для успішної реалізації стратегії розвитку бізнесу необхідно ретельно планувати, аналізувати й адаптуватися до умов ринку, що змінюються. Важливо враховувати як переваги, так і ризики, пов'язані з диверсифікацією діяльності, та приймати обґрунтовані рішення на основі проведеного аналізу.

Отже, правильний вибір стратегії зростання та її успішна реалізація вимагають глибокого розуміння поточного стану компанії, її потенціалу та

Таблиця 3

Інтеграція оцінки економічного потенціалу у процес стратегічного планування

Етап планування	Роль оцінки потенціалу	Інструмент оцінки
Попередній аналіз	Виявлення наявних ресурсів	Фінансовий і ресурсний аудит
Формування стратегії	Вибір реалістичних сценаріїв	SWOT-аналіз, бенчмаркінг
Впровадження	Оптимізація використання ресурсів	KPI, бюджетування
Моніторинг	Контроль відповідності стратегії	Balanced Scorecard, ROI

Джерело: розроблено на основі [2; 6; 8].

Одним із ключових чинників, що визначають обґрунтованість і ефективність стратегічних рішень, є всебічна оцінка економічного потенціалу підприємства. Інтеграція цього елементу в стратегічне планування дозволяє забезпечити реалістичність цілей, залучити оптимальне ресурсне забезпечення та збалансованість розвитку.

Економічний потенціал підприємства розглядається як сукупність наявних і перспективних можливостей, зумовлених взаємодією ресурсів – матеріальних, фінансових, трудових, інтелектуальних – та здатністю підприємства ефективно реалізовувати їх для досягнення стратегічних цілей. Його оцінка дозволяє визначити не лише фактичний рівень спроможності підприємства, а й виявити «вузькі місця», резерви зростання та напрями модернізації.

Важливо, що інтеграція оцінки потенціалу у стратегічне планування дозволяє перейти від декларативних планів до адаптивної, гнучкої системи управління розвитком. Це забезпечує можливість коригування стратегій залежно від змін зовнішнього середовища, а також підвищує прогнозованість результатів. Наприклад, у разі виявлення низької ефективності використання капіталу чи слабого кадрового потенціалу стратегія має передбачати цільові інвестиції в інфраструктуру або людський капітал.

готовності до змін. Ретельний аналіз, планування та адаптація до мінливих ринкових умов є ключем до досягнення сталого зростання підприємства.

Економічний потенціал забезпечує аграрним підприємствам основу для оперативної адаптації до змін ринку через ефективне управління ресурсами, впровадження інновацій, інтеграцію у виробничі та збутові ланцюги, а також підтримку стабільності та конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі. Це дозволяє підприємствам не лише виживати в мінливих умовах, а й займати провідні позиції на ринку.

ВИСНОВКИ

Економічний потенціал виступає фундаментальним критерієм для стратегічної типології розвитку аграрних підприємств, оскільки він відображає їх внутрішні можливості та зовнішні умови для досягнення сталого розвитку, конкурентоспроможності й адаптивності на ринку. Економічний потенціал охоплює сукупність матеріально-технічних, трудових, фінансових, організаційних та інтелектуальних ресурсів підприємства, а також можливості їх ефективного використання для досягнення стратегічних цілей. Визначення рівня реалізації економічного потенціалу дозволяє ідентифікувати тип стратегії розвитку: зростаюча, стабілізаційна, реструктуризаційна або кризова.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. D'Aveni R. A. *Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering*. New York : The Free Press, 1994. 444 p.
2. Porter M. What is Strategy? *Harvard Business Review*. 1996. Vol. 74. No. 6. P. 61–78. URL: https://iqfystage.blob.core.windows.net/files/CUE8taE5QUKZf8ujfYIS_Reading+1.4.pdf
3. Romer P. M. Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94. No. 5. P. 1002–1037.
DOI: <https://doi.org/10.1086/261420>
4. Бричко А. М., Бондар А. В. Стратегічне управління аграрними підприємствами: синергія корпоративної культури та консалтингової підтримки. *Економіка та суспільство*. 2025. Вип. 72.
DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-156>
5. Протосвіцька О. І., Федорчук О. М., Свиридовський В. М., Дудченко В. В. Забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств в умовах сталого розвитку : монографія. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2021. 196 с.
6. Олійник Т. І., Дубина В. В. Управління стратегічним розвитком аграрних підприємств для досягнення їх ефективної конкурентоспроможності. *Бізнес Інформ*. 2024. № 10. С. 231–239.
DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-10-231-239>
7. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства : навч. посіб. Мелітополь : Люкс, 2016. 498 с.
8. Труніна І. М., Латишев К. О., Дідур С. В. Стратегічна модель розвитку підприємств агропромислового комплексу. *Центральноукраїнський науковий вісник. Серія «Економічні науки»*. 2023. Вип. 9. С. 246–251.
DOI: [https://doi.org/10.32515/2663-1636.2023.9\(42\).246-251](https://doi.org/10.32515/2663-1636.2023.9(42).246-251)
9. Шевченко В. Ю. Стратегічне управління в агробізнесі: теорія та практика. Київ : КНТ, 2020. 275 с.

REFERENCES

Brychko, A. M., & Bondar, A. V. (2025). *Stratehichne upravlinnia ahrarnymu pidpriemstvamy: synerhiia*

korporatyvnoi kultury ta konsal'tynhovoï pidtrymky [Strategic management of agricultural enterprises: synergy of corporate culture and consulting support]. *Ekonomika ta suspilstvo*, 72.

<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-156>

D'Aveni, R. A. (1994). *Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering*. New York, NY: The Free Press.

Oliinyk, T. I., & Dubyna, V. V. (2024). Upravlinnia stratehichnym rozvytkom ahrarnykh pidpriemstv dlia dosiahnennia yikh efektyvnoi konkurentospromozhnosti [Managing the strategic development of agricultural enterprises to achieve their effective competitiveness]. *Biznes Inform*, 10, 231–239.
<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-10-231-239>

Petryha, O. M., Yavorska, T. I., & Prus, Yu. O. (2016). *Ekonomika ahrarnoho pidpriemstva* [Economics of agricultural enterprise]. Liuks.

Porter, M. (1996). What is Strategy? *Harvard Business Review*, 74(6), 61–78. https://iqfystage.blob.core.windows.net/files/CUE8taE5QUKZf8ujfYIS_Reading+1.4.pdf

Protosvitska, O. I., Fedorchuk, O. M., Svyrydovskiy, V. M., & Dudchenko, V. V. (2021). *Zabezpechennia konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpriemstv v umovakh staloho rozvytku* [Ensuring the competitiveness of agricultural enterprises in the context of sustainable development]. OLDI-PLYUS.

Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002–1037.

<https://doi.org/10.1086/261420>

Shevchenko, V. Yu. (2020). *Stratehichne upravlinnia v ahrrobiznesi: teoriia ta praktyka* [Strategic management in agribusiness: theory and practice]. Kyiv, Ukraine: KNT.

Trunina, I. M., Latyshev, K. O., & Didur, S. V. (2023). *Stratehichna model rozvytku pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu* [Strategic model of development of agro-industrial complex enterprises]. *Tsentralkoukrainskyi naukovyi visnyk. Seriya «Ekonomichni nauky»*, 9, 246–251.

[https://doi.org/10.32515/2663-1636.2023.9\(42\).246-251](https://doi.org/10.32515/2663-1636.2023.9(42).246-251)