



Copyright © The Author(s). This is an open access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.3.21>

УДК 330.322:658.8

О. І. Копилюк,

*д. е. н, професор, завідувач кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,*

Львівський торговельно-економічний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0977-1309>

В. І. Куцук,

*к. е. н., професор, професор кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет*

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8230-9436>

Н. Ю. Копилюк,

к. е. н., докторант,

Львівський торговельно-економічний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0000-1877-2585>

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ТА МЕХАНІЗМИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

*O. Kopylyuk,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Finance,
Economic Security, Banking and Insurance Business,
Lviv University of Trade and Economics*

*V. Kutsyk,
PhD in Economics, Professor, Professor of the Department of Economics,
Lviv University of Trade and Economics*

*N. Kopylyuk,
PhD in Economics,
Lviv University of Trade and Economics*

INVESTMENT POTENTIAL OF RETAIL TRADE AND MECHANISMS FOR ITS IMPLEMENTATION

У статті відзначено, що в умовах війни роздрібна торгівля трансформує умови ведення бізнесу та орієнтується на модель стійкості, безпеки та кризової адаптації з орієнтацією на задоволення потреб клієнтів. На основі теоретичного узагальнення існуючих підходів запропоновано розглядати інвестиційний потенціал як комплексну характеристику наявних ресурсів та можливостей їх залучення у формі реальних і фінансових інвестицій для підвищення конкурентоспроможності, прибутковості, модернізації й сталого розвитку сфери роздрібної торгівлі. Окреслено основні структурні складові інвестиційного потенціалу роздрібної торгівлі, такі як: матеріально-технічний, фінансовий, інноваційний, трудовий, організаційно-управлінський та соціальний потенціали. Інвестиційний потенціал реалізується шляхом поєднання структурних змін у мережах, цифрової трансформації та орієнтації на сталий розвиток.

The article notes that in wartime conditions, retail trade transforms the

conditions for doing business and is oriented towards a model of stability, security and crisis adaptation with an orientation towards meeting customer needs. Based on a theoretical generalization of existing approaches, it is proposed to consider investment potential as a comprehensive characteristic of available resources and opportunities for their attraction in the form of real and financial investments to increase competitiveness, profitability, modernization and sustainable development of the retail sector. Real investments in retail trade ensure long-term growth of tangible and intangible assets and the value of the retail business. Financial investments are investments of investment resources in corporate rights of retail entities in order to receive income, participation in ownership, taking into account existing risks. The main structural components of the investment potential of retail trade are outlined, such as: material and technical, financial, innovative, labor, organizational and managerial and social potentials. Investment potential is realized through a combination of structural changes in networks, digital transformation and orientation towards sustainable development.

The production and technological potential of retail trade is realized through various digital tools and solutions that provide inventory management, optimization of logistics processes, personalization of services for customers. The financial potential of retail trade determines the real and potential opportunities for attracting investments. Investments in innovation are aimed at digitalization, new formats of e-commerce, development of the retail concept and implementation of cooperation formats in the chain of creating added value. Taking into account the challenges of martial law, labor potential in the retail sector is determined by the quantitative and qualitative characteristics of labor resources. Organizational and managerial potential is characterized by the latest business models, omnichannel sales, expansion of areas and formats of trade. The implementation of sustainable development in retail is aimed at implementing ESG management principles and environmental responsibility for both consumers and retailers.

Ключові слова: роздрібна торгівля, прямі інвестиції, портфельні інвестиції, інвестиційний потенціал, цифровізація, е-комерція.

Keywords: retail trade, direct investment, portfolio investment, investment potential, digitalization, e-commerce.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підприємства ритейлу є важливим сегментом економіки країни, оскільки забезпечують продовольчу безпеку, задоволення потреб населення, рух товарів від виробників до споживачів, екологічні й соціальні стандарти ведення бізнесу. Незважаючи на війнні ризики і загрози, підприємства роздрібної торгівлі залишаються інвестиційно привабливими через впровадження новітніх бізнес-моделей, інтернет-магазинів, сучасних технологій, послуг з доданою вартістю, інвестиційних платформ електронної комерції, ритейл-парків тощо. За таких умов особливої актуальності набувають питання дослідження інвестиційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі, його складових та механізмів реалізації в координатах "прибутковість-ризик-безпека".

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні аспекти розвитку інвестиційного потенціалу роздрібної торгівлі та підходів до його оцінки представлені у наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, учені С. Кропельницька, З. Криховецька, А. Кропельницький розкривають специфіку діяльності підприємств роздрібної торгівлі в умовах воєнних ризиків та представляють авторську методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості роздрібної торгівлі [1]. І. Єпіфанова, А. Сауляк здійснюють ґрунтовну систематизацію чинників впливу та існуючих підходів до визначення сутності інвестиційного потенціалу підприємства [6]. А. Черняєва, О. Суховєєв представляють поліаспектний підхід до розкриття інвестиційного потенціалу підприємств з виокремлення існуючих трактувань: ресурсного, функціонально-цільового, організаційно-управлінського, результативного та стадійного [7]. J. Qu, B. Hu, C. Meng

висвітлюють концептуальний підхід до розкриття інвестицій у роздрібній торгівлі, який охоплює капіталовкладення у бізнес-моделі, нові технології, канали збуту, послуги з доданою вартістю [8]. І. Мазур, Р. Сазонов оцінюють інвестиційний потенціал роздрібної торгівлі на основі авторського індексу інвестиційної привабливості [9]. W. Kucharska, G. Erickson, A. Zarzycka представили фактори, які впливають на розвиток ритейлу у Польщі та напрями його розвитку з виокремленням таких тенденцій як поява менших форматів, інтеграція традиційної та онлайн роздрібної торгівлі [11, 12] та ін. Поряд з тим, залишаються недостатньо розробленими теоретичні та прикладні аспекти дослідження інвестиційного потенціалу роздрібної торгівлі та механізмів його реалізації в умовах новітніх ризиків та загроз й євроінтеграції України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття сутності інвестиційного потенціалу роздрібної торгівлі, його складових та механізмів реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роздрібна торгівля в умовах війни змінює парадигму введення бізнесу від стратегії росту і масштабування до моделі стійкості, безпеки і кризової адаптації з орієнтацією на задоволення потреб клієнтів у продовольчому й непродовольчому сегментах. Трансформаційні зміни у сфері ритейлу зумовлені знищенням торговельних приміщень, розривом логістичних зв'язків, закриттям портів, зниженням купівельної спроможності населення та міграцією, зміною споживчої поведінки на задоволення першочергових потреб у придбанні ліків й продовольства, засобів енергетичної незалежності. Учені С. Кропельницька, З. Криховецька, А. Кропельницький вважають, що ризиковий профіль галузі роздрібної торгівлі у кризових умовах має включати оцінку таких специфічних факторів, як зниження попиту, фізичне знищення активів, перебої з постачанням, відтік кадрів, інфляційні, курсові коливання та інші макроекономічні фактори впливу тощо [1]. За даними Української ради торгових центрів, частка повітряних тривог у робочому часі українських ТЦ

у 2024 р. становила 11,4%, або понад 30 000 годин, у 2023 р. - 7,6%. Такі непередбачувані збої у роботі ритейлу негативно впливають на рівень продажів та задоволення потреб клієнтів.

Попри воєнний стан торгівля в Україні і надалі залишається важливою складовою розвитку економіки, оскільки забезпечує формування ВВП, яке становило 13,9% у 2020р., 13,6% у 2021р., 12,3% у 2022р., 13,1% у 2023р., 11,8% у 2024р. й пов'язує постачальників із споживачами, забезпечуючи наявність товарів та формуючи відповідну політику ціноутворення [2].

Огляд динаміки номінального роздрібного товарообороту в Україні засвідчив про відновлення тенденцій до його зростання після різкого падіння на початку повномасштабного вторгнення у 2022р. й становив у 2021р. 1443 млрд грн, у 2022р. – 1398 млрд грн, у 2023р. – 1822 млрд грн, у 2024р. – 2184 млрд грн, що на 19,9 % більше від попереднього року. Проте, у 2021р. відбувся реальний ріст обсягів продажів лише на 12,5 % у порівнянних цінах, у 2022р. - менше 100%, у 2023р. - 15 %, у 2024р. - 12 % [3]. Отже, можна констатувати, що відбувся поступовий перехід від зниження активності роздрібної торгівлі у 2022р. до поступового реального зростання, проте нижче номінального. Отже, особливістю останніх років є те, що доходи роздрібної торгівлі були зумовлені переважно вищими цінами, а не обсягами продажів. Таке твердження також доведено експертними висновками, згідно яких на ріст абсолютних значень роздрібного товарообороту вплинули зростання рівня інфляції (12%) та обмінного курсу української гривні до долара США [4].

Варто зазначити, що незважаючи на виклики війни, окреслені напрями розвитку роздрібного ритейлу України відображають глобальні тенденції. Останні дані Євростату та розрахунок Європейського індексу обсягу роздрібної торгівлі підтверджують, що незважаючи на зростання обороту роздрібної торгівлі, темпи обсягів продажів були значно нижчими, що свідчить про структурні та циклічні зміни, які формують європейське споживання. Тобто спостерігається значне зростання рівня цін, а не фізичних

обсягів продажів, поступова втрата купівельної спроможності. Тому подальша роздрібно́ї торгівлі все більше зосереджуватиметься на ефективності, а не на розширенні. А отже, через обмежене зростання обсягів, конкурентоспроможність більше залежатиме від контролю витрат, структури каналів та продуктивності [4, 5].

Динаміка зростання роздрібного товарообороту та трансформація умов ведення бізнесу зумовлюють потребу висвітлення засад залучення прямих та портфельних інвестицій у сферу роздрібно́ї торгівлі й визначення потенціалу до їх нарощення. Варто відзначити, що дефініція "інвестиційний потенціал роздрібно́ї торгівлі" немає однозначного трактування, підходів до формування його складових та механізмів реалізації.

Згідно підходу І. Єпіфанова, А. Сауляк під інвестиційним потенціалом підприємства варто розуміти сукупність фінансових ресурсів підприємства та можливість досягнення стратегічних цілей розвитку через реалізацію можливостей мобілізації внутрішніх та зовнішніх інвестиційних коштів через механізм інвестування [6]. Такий підхід вважаємо вузьким, оскільки акцентує лише на фінансовому аспекті залучення інвестиційних ресурсів.

На думку А. Черняєвої, О. Суховєєва, зміст поняття інвестиційного потенціалу підприємства є багатоаспектним, що зумовлює необхідність, по перше, поєднання різних підходів до його визначення, зокрема ресурсного, функціонально-цільового, організаційно-управлінського, результативного, стадійного; по друге, аналізу внутрішніх і зовнішніх можливостей як потенціалу умов і чинників, від яких залежить його формування, реалізація, розвиток; по третє, розкриття стратегічного та оперативного потенціалів інвестиційної діяльності та інвестиційного розвитку підприємства [7]. Такий підхід учених важливий в контексті систематизації різноманітних підходів до розкриття сутності інвестиційного потенціалу підприємств.

Зарубіжні учені J. Qu, B. Hu, C. Meng пов'язують інвестиційний потенціал торгівлі з інноваціями та трактують інноваційні інвестиції концепцією, яка об'єднує будь-які капіталовкладення для розробки нових

бізнес-моделей, нових каналів, нових технологій та послуг з доданою вартістю [8].

Згідно позицій І. Мазур, Р. Сазонова інвестиційний потенціал роздрібної торгівлі України визначається сукупністю безпекових, економічних, демографічних, фінансових та інституційних чинників, які формують можливості для прибуткового вкладення капіталу в галузь [9]. Отже, учені інвестиційний потенціал роздрібної торгівлі пов'язують із стабільністю, захистом прав власності та прозорістю нормативно-законодавчих актів.

Вважаємо, що крім вище визначених чинників, основними макроекономічними факторами впливу на інвестиції у роздрібну торгівлю є темпи росту ВВП і ВРП, рівень інфляції, волативність валютних курсів, купівельна спроможність населення та стан грошово-кредитного ринку.

На нашу думку, інвестиційний потенціал роздрібної торгівлі – це комплексна характеристика наявних ресурсів та можливостей їх залучення у формі реальних і фінансових інвестицій для підвищення конкурентоспроможності, прибутковості, модернізації й сталого розвитку сфери роздрібної торгівлі. Реальні інвестиції в роздрібну торгівлю забезпечують довгострокове зростання матеріальних і нематеріальних активів й вартості торговельного бізнесу. Фінансові інвестиції – це вкладення інвестиційних ресурсів у корпоративні права суб'єктів сфери ритейлу з метою отримання доходу, участі у власності з врахуванням існуючих ризиків.

Інвестиційна привабливість торгівлі підтверджується обсягами прямих іноземних інвестицій та капіталовкладень. За даними Національного банку України, обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (інструменти участі в капіталі та боргові інструменти) станом на 01.10.2024 р. становив 55 440,1 млн дол. США, які спрямовувалися у найбільш розвинені сфери економічної діяльності, у підприємства промисловості – 38,3 %, та установ, організацій, що здійснюють оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 16,6%. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій в Україні залишалися власні кошти

підприємств та організацій. В оптовій та роздрібній торгівлі обсяг капітальних інвестицій зріс у 2024р. на 68,2%, до 44,2 млрд грн [10].

Вважаємо, що структурно інвестиційний потенціал у роздрібній торгівлі охоплює матеріально-технічний, фінансовий, інноваційний, трудовий, організаційно-управлінський, соціальний потенціали для вкладення інвестицій, що наведено на рис. 1.

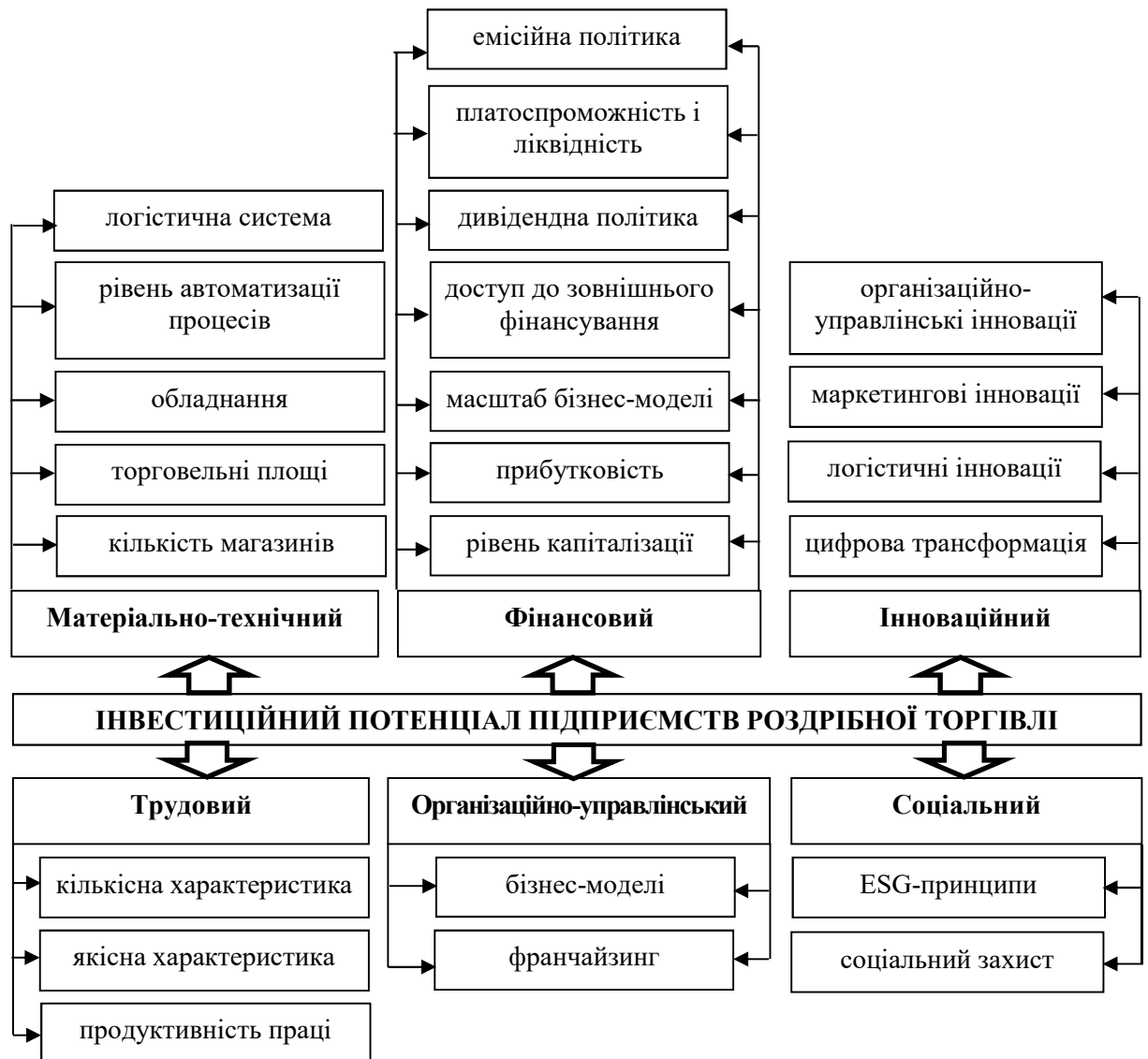


Рис. 1. Інвестиційний потенціал підприємств роздрібної торгівлі

** Авторська розробка*

Інвестиційний потенціал реалізується шляхом поєднання структурних змін у мережах, цифрової трансформації та орієнтації на сталий розвиток.

Виробничо-технологічний потенціал роздрібної торгівлі реалізується через спроможність підприємств впроваджувати новітні технології пов'язані з автоматизацією торговельних процесів, впровадженням POS-системи нового покоління, self-checkout кас, RFID-технології, використання штучного інтелекту й збільшення кількості суб'єктів господарювання, торговельних площ й обладнання. Технології у роздрібній торгівлі охоплюють різноманітні цифрові інструменти та рішення, спрямовані на вдосконалення всіх аспектів взаємодії в цій сфері. Від управління запасами та оптимізації логістичних процесів до створення персоналізованих клієнтських взаємодій — сучасні технології трансформують роботу бізнесів і підходи до спілкування зі споживачами.

Підтримуємо дослідження W. Kucharska, G. Erickson, що технологічні фактори що стосуються роздрібної торгівлі, включають: використання рішень на основі штучного інтелекту, зростаючий рівень цифровізації суспільства, і особливо використання смартфонів для покупок та використання споживачами безконтактних/BLIK-платежів, імерсивні технології — доповнена, змішана та віртуальна реальність (AR/MR/VR), Інтернет речей (IoT) та метавсесвіт. Дослідження, проведене компанією Gartner, показує, що 91% лідерів IT у роздрібній торгівлі вважають інвестиції в штучний інтелект пріоритетними до 2026 року. Штучний інтелект і машинне навчання перестали бути експериментальними технологіями і стали необхідними елементами конкурентних стратегій роздрібної торгівлі [11].

A. Zarzycka при дослідженні тенденцій розвитку роздрібної торгівлі в Польщі висвітлює технологічні аспекти, купівельну поведінку споживачів, конкуренцію та пов'язаний з ними процес інтернаціоналізації та глобалізації, що призводить до трьох напрямків розвитку роздрібної торгівлі: появи менших та сучасних форматів роздрібної торгівлі, інтеграції традиційної та онлайн-роздрібної торгівлі, а також розширення китайських платформ електронної комерції [12].

Роздрібні продавці впроваджують уніфіковані технологічні екосистеми,

об'єднуючи усі ключові системи у єдину екосистему для ефективного обміну даними та оптимізації роздрібних процесів. Одним із прикладів є платформа LEAFIO AI Retail Platform, яка створює цілісну екосистему, де такі елементи, як управління запасами, мерчандайзинг і планування асортименту, працюють в комплексі, безперешкодно обмінюючись даними.

Фінансовий потенціал роздрібної торгівлі - це сукупність наявних фінансових ресурсів та можливостей їх залучення із внутрішніх й зовнішніх джерел для реалізації поточної й стратегічної інвестиційної політики. Основними індикаторами його оцінювання вважаємо рівень капіталізації підприємств ритейлу, прибутковість, доступ до зовнішнього фінансування, масштабування бізнес-моделі, платоспроможність та ліквідність, емісійну й дивідендну політику.

Інвестиції в інновації визначаються шляхом розвитку е-комерції, впровадженню еко-технологій, цифровізації бізнес-процесів й залучення капіталу для розширення масштабів діяльності при дотриманні екологічних та соціальних аспектів.

Інноваційні моделі в роздрібній торгівлі часто базуються на наступних ключових підходах:

- розробка унікальної концепції ритейлу з подальшим її масштабуванням на різні регіони чи країни;
- створення цілісної товарно-сервісної пропозиції, яка поєднує не тільки продаж продуктів, а й забезпечення комплексних рішень для клієнтів;
- впровадження різноманітних форматів співпраці з партнерами у ланцюгу створення вартості, включно з розвитком франчайзингових або партнерських мереж;
- використання передових форматів електронної комерції, таких як мобільні платформи, а також розширення збуту через автоматизовані торговельні пристрої.

Трудовий потенціал підприємств роздрібної торгівлі в сучасних умовах визначається не лише кількісною, але й якісною характеристикою трудових

ресурсів, продуктивністю праці, можливостями нарощення в умовах міграційних викликів війни.

Організаційно-управлінський потенціал підприємств роздрібної торгівлі визначається бізнес-моделями й впровадженням франчайзингу. Такі трансформації пов'язані із поступовими змінами бізнес-моделей, оновленням форматів торговельних точок, запровадженням омніканальності.

Реалізація інвестиційного потенціалу в соціальній сфері здійснюється через впровадження ESG-принципів управління, соціальний захист працюючих та екологічної свідомості як й споживачів, так і у реалізаторів торговельних послуг.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.
Результати дослідження дозволити представити інвестиційний потенціал роздрібної торгівлі як сукупність наявних ресурсів та можливостей їх мобілізації у формі реальних і фінансових інвестицій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, прибутковості, модернізації, забезпечення сталого розвитку в сфері роздрібної торгівлі. Структурно інвестиційний потенціал роздрібної торгівлі охоплює матеріально-технічну, фінансову, інноваційну, трудову, організаційно-управлінську та соціальну складові. Його реалізація забезпечується через структурні трансформації торговельних мереж, цифровізацію та функціонування на основі сталого розвитку й дотримання соціальних стандартів ведення бізнесу.

Виробничо-технологічний потенціал роздрібної торгівлі реалізується через різноманітні цифрові інструменти та рішення, які забезпечують управління запасами, оптимізацію логістичних процесів, персоналізацію послуг для клієнтів. Фінансовий потенціал роздрібної торгівлі визначає реальні та потенційні можливості для залучення інвестицій. Інвестиції в інновації спрямовуються на діджиталізацію, нові формати електронної комерції, розробку концепції ритейлу та впровадження форматів співпраці у ланцюгу створення додаткової вартості. Враховуючи виклики воєнного стану, трудовий потенціал у сфері роздрібної торгівлі визначається

кількісною та якісною характеристикою трудових ресурсів. Організаційно-управлінський потенціал характеризується новітніми бізнес-моделями, омніканальністю продажів, розширенням площ та форматів торгівлі. Впровадження сталого розвитку у роздрібній торгівлі спрямоване на реалізації ESG-принципів управління, екологічної відповідальності як споживачів, так і реалізаторів торговельних послуг.

Подальші дослідження в даному напрямі повинні спрямовуватися на розвиток методичного інструментарію оцінювання інвестиційного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі з врахуванням термінів окупності, ризиків для реальних та фінансових інвестицій.

Література

1. Кропельницька С. О., Криховецька З. М., Кропельницький А. О. Оцінювання інвестиційної привабливості роздрібною торгівлі в умовах кризи. *Економіка та суспільство*. 2025. № 82. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-82-46>.
2. Валовий внутрішній продукт України за 2012-2025 рр. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp> (Дата звернення: 15.02.2026).
3. Роздрібна торгівля (КВЕД 47.11). YouControl Market. URL: <https://catalog.youcontrol.market/rozdribna-torhivlia/47.11> (Дата звернення: 14.02.2026).
4. Роздрібна торгівля Європи – прогноз на 2026 рік. UTG. <https://utgcompany.com/rozdribna-torhivlia-ievropy-prohnoz-na-2026-rik>. (Дата звернення: 14.02.2026).
5. Retail Trade: Rising Gap Between Volume And Turnover Growth, 2026 Outlook. URL: <https://www.across-magazine.com/retail-trade-volume-index/https://utgcompany.com/rozdribna-torhivlia-ievropy-prohnoz-na-2026-rik/> (Дата звернення: 15.02.2026).
6. Єпіфанова І. Ю., Сауляк А. В. Інвестиційний потенціал підприємства як економічна категорія. URL:

<https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/40278/14932.pdf?sequence=3&isAllowed=y>(Дата звернення: 10.02.2026).

7. Черняєва А. О., Суховєєв О. В. Потенціал інвестиційної діяльності підприємств: сутність, характеристики та види. *Економічна теорія та право*. 2024. №3 (58). С. 22–38. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2024-58-3-22>.

8. Qu J., Hu B., & Meng C. Joint Innovation Investment and Pricing Decisions in Retail Supply Chains with Customer Value. *Sustainability*. 2021. Vol. 13(3). P. 1309. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13031309>.

9. Мазур І. І., Сазонов Р. Ю. Кількісний аналіз ефективності стимулювання інвестицій в торговельних підприємствах України. *Економіка та суспільство*. 2025. №78. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-96>.

10. Капітальні інвестиції в Україні у 2024 році зросли на 35% – до 534,4 млрд грн. URL: <https://open4business.com.ua/kapitalni-investycziyi-v-ukrayini-u-2024-roczy-zrosly-na-35-do-5344-mlrd-grn>. (Дата звернення: 10.02.2026).

11. Kucharska W., & Erickson G. S. A multi-industry and cross-country comparison of technology contribution to formal and informal knowledge sharing processes for innovativeness. *Knowledge and Process Management*. 2023. Vol. 30(3). Pp. 300–316. DOI: <https://doi.org/10.1002/kpm.1755>.

12. Zarzycka A. M. Trendy w rozwoju handlu detalicznego w Polsce. Przegląd literatury. *Kwartalnik Nauk O Przedsiębiorstwie*. 2025. Vol. 78(4). Pp. 63–71. DOI: <https://doi.org/10.33119/KNOP.2025.78.4.4>.

References

1. Kropel'nyts'ka, S. O., Krykhovets'ka, Z. M., and Kropel'nyts'kyu, A. O. (2025), “Assessment of the investment attractiveness of retail trade in times of crisis”, *Ekonomika ta suspil'stvo*, vol. 82. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-82-46>.

2. Minfin (2026), “Gross Domestic Product of Ukraine for 2012-2025”, available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp> (Accessed 15 February 2026).
3. YouControl Market (2026), “Retail trade (KVED 47.11)”, available at: <https://catalog.youcontrol.market/rozdribna-torhivlia/47.11> (Accessed 14 February 2026).
4. UTG (2026), “European retail trade – forecast for 2026”, available at: <https://utgcompany.com/rozdribna-torhivlia-ievropy-prohnoz-na-2026-rik> (Accessed 14 February 2026).
5. Outlook (2026), “Retail Trade: Rising Gap Between Volume And Turnover Growth”, available at: <https://www.across-magazine.com/retail-trade-volume-index/https://utgcompany.com/rozdribna-torhivlia-ievropy-prohnoz-na-2026-rik> (Accessed 15 February 2026).
6. Yepifanova, I. Yu. and Saulyak, A. V. (2022), “Investment potential of the enterprise as an economic category”, available at: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/40278/14932.pdf?sequence=3&isAllowed=y> (Accessed 10 February 2026).
7. Chernyayeva, A. O. and Sukhovyyev, O. V. (2024), “Potential of investment activity of enterprises: essence, characteristics and types”, *Ekonomichna teoriya ta pravo*, vol. 3 (58), pp. 22–38. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2024-58-3-22>.
8. Qu, J., Hu, B., and Meng, C. (2021), “Joint Innovation Investment and Pricing Decisions in Retail Supply Chains with Customer Value”, *Sustainability*, vol. 13(3), p. 1309. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13031309>.
9. Mazur, I. I., and Sazonov, R. Yu. (2025), “Quantitative analysis of the effectiveness of investment incentives in commercial enterprises of Ukraine”, *Ekonomika ta suspil'stvo*, vol. 78. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-96>.
10. Open4Business (2025), “Capital investments in Ukraine in 2024 increased by 35% - to UAH 534.4 billion”, available at:

<https://open4business.com.ua/kapitalni-inwestycziyi-v-ukrayini-u-2024-roczizrosly-na-35-do-5344-mlrd-grn> (Accessed 10 February 2026).

11. Kucharska, W. and Erickson, G. S. (2023), “A multi-industry and cross-country comparison of technology contribution to formal and informal knowledge sharing processes for innovativeness”, *Knowledge and Process Management*, vol. 30(3), pp. 300–316. DOI: <https://doi.org/10.1002/kpm.1755>.

12. Zarzycka, A. M. (2025), “Trends in the development of retail trade in Poland. Literature review”, *Kwartalnik Nauk O Przedsiębiorstwie*, vol. 78(4), pp. 63–71. DOI: <https://doi.org/10.33119/KNOP.2025.78.4.4>.

Отримано редакцією журналу / Received: 01.03.26

Прорецензовано / Revised: 10.03.26

Схвалено до друку / Accepted: 20.03.26