

УДК 339.166.8

Л. М. Сатир,

д. е. н., професор, завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: 0000-0003-0040-6863

В. М. Кепко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: 0000-0001-6432-7211

Л. І. Стаднік,

к. е. н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: 0000-0001-9657-2350

А. О. Шевченко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: 0000— 0003-4615-6433

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.16.3

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ БІЗНЕС- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА ОСНОВІ ЗДІЙСНЕННЯ ОПТОВОЇ ТА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

L. Satyr,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Business,
Trade and Exchange activities, Bila Tserkva National Agrarian University

V. Kepko,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department
of Business, Trade and Exchange activities, Bila Tserkva National Agrarian University

L. Stadnik,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department
of Business, Trade and Exchange activities, Bila Tserkva National Agrarian University

A. Shevchenko,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department
of Business, Trade and Exchange activities, Bila Tserkva National Agrarian University

COMMERCIAL ACTIVITY IN THE SYSTEM OF BUSINESS ANALYTICAL SUPPORT OF MARKET INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT ON THE BASIS OF WHOLESALE AND RETAIL TRADING

Важливим чинником формування конкурентоспроможної національної економіки в умовах ринкових трансформацій є наявність ефективно діючої сучасної ринкової інфраструктури. Одним із ключових сегментів ринкової інфраструктури є торговельне підприємство. Розвиток ринкової інфраструктури та сфери торгівлі можливий лише на засадах комерціалізації діяльності.

У статті визначено ключові основи формування та реалізації комерційної діяльності у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури та економіки торгівлі. Проведено аналіз комерційної діяльності торговельних підприємств. Визначено роль комерції у системі ринкових відносин. Встановлено мету комерційної діяльності та головні принципи комерції. Окреслено роль та значення бізнес-аналітики в комерційній діяльності торговельних підприємств. Визначено критеріальні показники комерційної діяльності у системі економіки торгівлі. Встановлено ключові напрями комерційної діяльності у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури.

У ході дослідження зазначено, що ринкове середовище сприяє ефективному функціонуванню та розвитку суб'єктів господарювання у межах національної економіки. З'ясовано, що розвиток ринкової інфраструктури та сфери торгівлі можливий лише на засадах комерціалізації діяльності. За рахунок формування комерційних зв'язків торговельних підприємств із елементами інфраструктури ринку задовольняються потреби споживачів у товарах та послугах. Стабільність комерційних зв'язків торговельних підприємств з елементами інфраструктури ринку залежить від системного використання елементів бізнес-аналітичного забезпечення економічної діяльності.

Резюмовано, що формування та реалізація комерційної діяльності на основі використання показників бізнес-аналітики сприятиме розвитку торговельних підприємств як елементів ринкової інфраструктури та забезпечуватиме економічну стабільність у системі торговельних відносин.

An important factor in the formation of a competitive national economy in the context of market transformations is the availability of an effective modern market infrastructure. One of the key segments of the market infrastructure is a trading company. The development of market infrastructure and trade is possible only on the basis of commercialization.

The article identifies the key foundations of the formation and implementation of commercial activities in the system of business analytical support for the development of market infrastructure and trade economy. The analysis of commercial activity of trade enterprises has been carried out. The role of commerce in the system of market relations is determined. The purpose of commercial activity and the main principles of commerce are established. It is stated that the main task of the market infrastructure is to ensure the full functioning of market mechanisms through the uninterrupted implementation of economic relations and interaction of economic entities. Execution of this task is possible based on the use of elements of business-analytical support system in the activities of commercial enterprises. The role and importance of business intelligence in the commercial activities of commercial enterprises have been outlined. Criteria indicators of commercial activity in the system of trade economy have been determined. The key directions of commercial activity in the system of business analytical support of market infrastructure development are established.

During the study it has been pointed out that the market environment contributes to the effective functioning and development of economic entities within the national economy. It was found that the development of market infrastructure and trade is possible only on the basis of commercialization. Due to the formation of commercial relations of trade enterprises with the elements of market infrastructure, the requirements of consumers in goods and services are met. The stability of commercial relations of trade enterprises with the elements of market infrastructure depends on the systematic use of elements of business analytical support of economic activity.

It is summarized that the formation and implementation of commercial activities based on the use of business intelligence indicators will promote the development of commercial enterprises as the elements of market infrastructure and ensure economic stability in the system of trade relations.

Ключові слова: аналітичне забезпечення, бізнес, економіка торгівлі, ринкова інфраструктура, комерційна діяльність, оптова та роздрібна торгівля.

Key words: analytical support, business, trade economy, market infrastructure, commercial activity, wholesale and retail trading.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Важливим чинником формування конкурентоспроможної національної економіки в умовах ринкових трансформацій є наявність ефективно діючої сучасної ринкової інфраструктури. Ринкова інфраструктура призначена для регулювання взаємодії елементів ринкової системи, оптимізує рух товарно-грошових потоків і забезпечує розвиток ринкових взаємовідносин, а вплив на виробництво через інфраструктуру є найбільш ефективним засобом регулювання економіки [1, с. 5]. Одним із ключових сегментів ринкової інфраструктури є торговельне підприємство, яке може здійснювати оптову та роздрібну діяльність.

Розвиток ринкової інфраструктури та сфери торгівлі можливий лише на засадах комерціалізації діяльності. За рахунок формування комерційних зв'язків торговельних підприємств із елементами інфраструктури ринку задовольняються потреби споживачів у товарах та послугах. Стабільність комерційних зв'язків торговельних підприємств з елементами інфраструктури ринку залежить від системного використання елементів бізнес-аналітичного забезпечення економічної діяльності.

Ураховуючи вказане, виникає необхідність дослідження питання щодо використання елементів комерційної діяльності у системі бізнес-аналітичного забезпечення підприємств сфери торгівлі та розвитку ринкової інфраструктури.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження питань комерційної діяльності та розвитку інфраструктури ринку проводили такі науковці: Авдеєнко Л.Л. [5], Безпарточний М.Г. [2], Гаврилова Т.В. [4], Данило С.І. [7], Дяченко Г.А. [5], Казакова О.Б. [5], Карнаушенко А.С. [6], Косован Х. [3], Криковцева Н.О. [5], Курська Л.С. [5], Маслак В.О. [1], Микитюк М. [3], Розумей С.Б. [4], Саркісян А.Г. [5], Сахарова О.Н. [5], Сінгаєвський І.О. [4], Скригун Н.П. [4] та ін. Зокрема, у працях згаданих авторів досліджено дефініцію термінів "ринкова інфраструктура" та "комерційна діяльність"; окреслено теоретичні та прикладні засади формування ринкових відносин; розглянуто значення ринкової інфраструктури в системі економічного зростання країни; визначено вплив інфраструктури ринку на діяльність торговельних підприємств; проаналізовано роль комер-

ційної роботи в діяльності торговельних підприємств.

НЕВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Проте критичний аналіз більшості наукових розвідок засвідчив факт недостатньо приділеної уваги концептуальним проблемам комерціалізації в діяльності торговельних підприємств та вивченню бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібно торгівлі. Указаний аспект свідчить про актуальність обраної теми, а відтак зумовив вибір на пряму дослідження у науковому і практичному аспектах.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення ключових засад формування та реалізації комерційної діяльності у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібно торгівлі.

Зважаючи на мету статті, основні завдання дослідження полягають у: проведенні аналізу щодо значення та ролі комерції в системі ринкових відносин; визначенні мети комерційної діяльності та головних принципів комерції; окресленні ролі та значення бізнес-аналітики в комерційній діяльності торговельних підприємств; визначенні критеріальних показників комерційної діяльності у системі економіки торгівлі; встановлення основних напрямів комерційної діяльності у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури.

Методологічний базис дослідження ґрунтується на використанні аналітико-емпіричного підходу, зокрема щодо визначення ролі комерційної діяльності у системі торговельних відносин та економіки торгівлі. У процесі дослідження використано абстрактно-логічний метод (постановка проблеми і висунення гіпотези, логічні конструкції, синтез узагальнень і висновків), аналітично-порівняльний метод та метод критичного оцінювання (опрацювання інформації стосовно наукових досліджень та авторських публікацій за тематикою "комерційна діяльність", "сфера торговельних відносин", "інфраструктура ринку", "економіка торгівлі" тощо).

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Ринкове середовище сприяє ефективному функціонуванню та розвитку суб'єктів господарювання у межах національної економіки.

Головне завдання ринкової інфраструктури полягає у забезпеченні повноцінного функціонування ринкових механізмів шляхом безперебійного здійснення господарських взаємозв'язків та взаємодії суб'єктів господарювання, регулювання грошових, товарних, інформаційних потоків з метою подальшого зростання промислового виробництва та забезпечення соціально-економічної стабільності в країні [1, с. 9]. Виконання зазначеного завдання можливе на основі використання елементів системи бізнес-аналітичного забезпечення в діяльності торговельних підприємств.

"Торговельні підприємства є елементом інфраструктури ринку та виступають посередниками між виробником і споживачем щодо забезпечення товарами та послугами. Доведення продукції від виробника до кінцевого споживача може здійснюватися через різних суб'єктів інфраструктури споживчого ринку, зокрема безпосередньо самих виробників шляхом реалізації через фірмові магазини; посередників, що працюють від імені виробника або за власним бажанням (дистриб'ютори, представництва); суб'єктів оптового ринку (крупних та середніх гуртових структур); суб'єктів оптово-роздрібно торгівлі, що реалізують товари невеликими партіями; суб'єктів роздрібно торгівлі, які представлені різними торговими форматами" [2, с. 213].

У залежності від каналів розподілу товарів, рівня торговельної націнки, платоспроможного попиту та потреб споживачів визначається кількість суб'єктів інфраструктури (торговельних підприємств) на споживчому ринку" [2, с. 214].

Оскільки торговельні підприємства є однією з ключових ланок ринкового середовища, то їх розвиток безпосередньо сприятиме розвитку ринкової інфраструктури та покращуватиме економіку країни.

Визначальним фактором функціонування ринкової інфраструктури є комерційна діяльність.

"Комерційна діяльність — це торгові процеси із здійснення актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку. Комерційна діяльність більш вузьке поняття, ніж підприємництво. Підприємництво — це організація економічної, виробничої, торгової та іншої діяльності, що приносить підприємцю прибуток. З усіх видів підприємницької діяльності тільки торгова справа є в чистому вигляді комерційною діяльністю" [4, с. 9]. Таким чином, комерцію потрібно розглядати як одну з форм підприємницької діяльності в системі економічних відносин.

"Комерційна діяльність — це невід'ємна умова ринкового господарювання". Будучи складовою частиною ринку, комерція є основою ринкового господарства. Як показує практика, активність комерції тим вища, чим стійкіше і динамічніше діюче ринкове середовище. Ринкові процеси і комерція тісно взаємозалежні між собою. Зміни в ринковому середовищі супроводжуються змінами й у комерційних діях" [3].

"Головний принцип комерції — це пронизування комерційними діями етапів просування продукції від виробника до споживача, забезпечуючи зниження витрат обертання й одержання реального прибутку від продажу продукції. Механізм комерції будується на саморегулюванні, де визначальна роль диктується економічними і розпорядницькими методами. У результаті створюються умови, що сприяють динамічному розвитку комерції. Комерційна самозабезпеченість означає вибір способів і прийомів, спрямованих на розвиток господарської діяльності конкретного ринку. Така позиція веде до утворення цілеспрямованого виробництва і споживання продукції. Комерція, з властивими їй формами, стає реальною необхідністю ринку. В основі формуючих умов комерційної діяльності об'єктивною реальністю виступають ринкові відносини і технологія просування продукції від виробника до споживача" [3].

Слід зазначити, що комерційна діяльність у системі ринкової інфраструктури розвивається в умовах економічної свободи суб'єктів ділових відносин. Метою такої діяльності є:

- оволодіння капіталом та формування уміння управляти фінансовими ресурсами;
- орієнтація на отримання максимально можливого прибутку і найбільш вигідних способах його капіталізації;
- набуття уміння управляти комерційними ризиками;
- отримання та використання знань щодо формування таких організаційних структур комерції, які здатні пристосовуватися до мінливих умов та потреб ринку.

У сучасному суспільстві роль бізнес-аналітики в комерційній діяльності зростає. Це обумовлено, зокрема, неконтрольованим розвитком усіх процесів і явищ як в економіці, політиці, так і в суспільному житті. Діяльність будь-яких структур, зокрема й у сфері економіки торгівлі, наразі потребує максимально прогнозованого розвитку, захисту від ризиків, небезпек і викликів тощо. Саме таким універсальним елементом дослідження питань про-

гнозування та розвитку бізнес-утворень є система аналітики.

Нам нашу думку, бізнес-аналітика — структурована система знань стосовно економічних процесів підприємницької діяльності.

Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури та економіки торгівлі — це діяльність, спрямована на вирішення особливо го комплексу завдань у сфері розвитку підприємницької галузі.

Для досягнення, поставлених в комерційній діяльності завдань, у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури, слід керуватися такими принципами:

- налагодження та підтримка постійного зв'язку комерції з принципами маркетингу;
 - гнучкість комерції та її адекватність до мінливих вимог ринкового середовища;
 - уміння передбачати комерційні ризики;
 - визначення пріоритетів діяльності;
 - ініціативність;
 - висока відповідальність за виконання прийнятих зобов'язань по торговельних угодах;
 - націленість на досягнення кінцевого результату — прибутку.
- Гнучкість комерції проявляється у пристосуванні до вимог ринку. За таких умов, необхідними кроками комерційної діяльності у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури є:
- вивчення і прогнозування ринків постачання та збуту продукції та послуг;
 - забезпечення постійного розвитку й удосконалення системи збутово-рекламних заходів;
 - знаходження нових каналів збуту;
 - уміння змінювати профіль діяльності та вносити зміни до організаційних елементів структури комерційної сфери.

Комерційна діяльність у системі економіки торгівлі оцінюється за допомогою різних аналітичних показників: обсягом реалізації товарів, рівнем витрат, показниками товарооборотності тощо. Однак найбільш точно відображає ефективність комерційної роботи показник прибутку. Тому націленість підприємства на досягнення, в кінцевому результаті, максимального прибутку, є одним з основних принципів комерційної діяльності.

Серед основних напрямків комерційної діяльності у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури перше місце займає робота з організації опто-

вої та роздрібною торгівлі. Ця робота є основною формою вираження сутності комерції, що сприяє активному регулюванню процесів переміщення і накопичення товарів у просторі та часі.

Організація та технологія оптової і роздрібною торгівлі товарів є важливим об'єктом комерційної діяльності торговельного підприємства. Безпосередньо оптової і роздрібною торгівлі товарів передують маркетинговий етап роботи, пов'язаний із перебуванням на ринку збуту конкретних товарів, тобто визначення для підприємства "ніші" на ринку. Основою цієї роботи є дослідження ринкових можливостей шляхом застосування певного комплексу методів із вивчення споживчого попиту і кон'юнктури торгівлі.

Комерційну роботу з продажу товарів можна розділити на два етапи:

- комерційна робота з оптових продажів товарів;
- комерційна робота з роздрібною продажу товарів.

Комерційна робота з продажу товарів на цих етапах повинна здійснюватися на основі використання принципів і методів маркетингу.

Оптова торгівля проводиться оптовими підприємствами, базами, торговельними складами, оптовими посередниками, а також організаторами оптового товарообігу.

Реалізація товарів в оптових об'ємах має вагомий значення для діяльності оптових підприємств, оскільки забезпечує отримання ними необхідного прибутку, шляхом задоволення попиту роздрібних підприємств та продавців, таким чином забезпечуючи і їх потребу в товарах та послугах.

Для реалізації однієї з основних комерційних функцій підприємницької діяльності — здійснення продажу товарів та послуг, оптові підприємства повинні розробити аналітичні показники вимірювання обсягів реалізації товарів та послуг, які будуть відповідати прогнозним показникам роздрібною торгівлі. Базовими даними для таких показників можуть бути: маркетингові дослідження ринку, визначення рівня потреб споживачів, рівень попиту та пропозиції, аналіз ринкової ситуації, визначення частки оптових продажів на ринку тощо.

Наразі скасовано систему прикріплення покупців до постачальників і купівля-продаж товарів відбувається вільно та без усіляких передумов, тому зростає важливість комерційної діяльності у напрямі встановлення оптималь-

них господарських зв'язків із роздрібними підприємствами.

Зміст комерційної роботи з оптового продажу товарів можна звести до виконання таких операцій:

- встановлення господарських зв'язків з покупцями товарів;
- організація і технологія оптового продажу товарів;
- надання послуг роздрібною торгівлі;
- організація обліку і виконання договорів з покупцями;
- рекламно-інформаційна діяльність [5, с. 147].

Роздрібна торгівля є сектором економіки, утвореним сукупністю суб'єктів господарювання, що здійснюють продаж населенню або підприємствам, організаціям, установам товарів для їх особистого споживання і некомерційного використання, а також надання супутніх торговельних послуг, та інституцій інфраструктури роздрібною споживчого ринку [6, с. 14—15].

Розглядаючи роздрібну торгівлю як комерційну діяльність або діяльність у сфері обміну, слід зазначити, що вона є важливим елементом системи руху товару і займаючи проміжне положення між соціальною і виробничою сферою, здійснює збут товарів і продуктів кінцевим споживачам [7].

Стосовно ведення комерційної роботи з роздрібною продажу товарів, то тут слід сказати про те, що оптовим підприємствам потрібно обрати свій цільовий ринок або цільову аудиторію. Відбір цільової аудиторії можна провести за такими критеріальними ознаками: розмір, тип, рівень зацікавленості продуктом чи послугою. У рамках окреслення цільової групи оптове підприємство може визначити для себе найбільш вигідні роздрібні підприємства, розробити для них комерційні пропозиції з надання оптових послуг і встановити довготривалі фінансово-економічні та господарські зв'язки.

ВИСНОВКИ

В умовах формування в Україні ринкових відносин комерція стала невід'ємною частиною діяльності підприємств. Розвиток ринкової інфраструктури та сфери торгівлі можливий лише на засадах комерціалізації діяльності. Одним із ключових сегментів ринкової інфраструктури та сфери торгівлі є торговельне підприємство. За рахунок формування комерційних зв'язків торговельних підприємств із елементами інфраструктури ринку задовольня-

ються потреби споживачів у товарах та послугах.

Стабільність комерційних зв'язків торговельних підприємств з елементами інфраструктури ринку залежить від системного використання елементів бізнес-аналітичного забезпечення економічної діяльності. Основними напрямками комерційної діяльності у сфері торговельних відносин, перше місце займає робота з організації оптової та роздрібною торгівлі.

Під час прийняття управлінських рішень щодо удосконалення економічних процесів, залучення інвестицій та упровадження нововведень, менеджменту підприємств необхідно постійно аналізувати інформацію стосовно усіх процесів фінансово-економічної, збутової та іншої діяльності. Саме використовуючи бізнес-аналітичні дані керівництво підприємства зможе прийняти правильне рішення щодо складання довгострокових планів та корегування подальшої роботи.

Формування та реалізація комерційної діяльності на основі використання показників бізнес-аналітики сприятиме розвитку торговельних підприємств як елементів ринкової інфраструктури та забезпечуватиме економічну стабільність у системі торговельних відносин.

Література:

1. Маслак В.О. Ринкова інфраструктура та її вплив на економічне зростання виробництва: теоретичні та прикладні засади: монографія. Інститут регіональних досліджень НАН України. Львів, 2010. 204 с.

2. Безпарточний М.Г. Вплив інфраструктури ринку на діяльність торговельних підприємств. Інноваційна економіка. 2014. № 5 (54), С. 212—216.

3. Микитюк М., Косован Х. Роль комерційної роботи в діяльності торговельних підприємств: матеріали Всеукраїнської студентської інтернет-конференції "Менеджмент та маркетинг як фактори розвитку підприємницької діяльності", 14—15 грудня 2010 р., Чернівці, ЧТЕІ КНТЕУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://conf-cv.at.ua/forum/40-236-1> (дата звернення: 10.08.2020).

4. Сінгаєвський І.О., Розумей С.Б., Гаврилова Т.В., Скригун Н.П. Комерційна діяльність. Київ: НУХТ, 2009. 101 с.

5. Криковцева Н.О., Казакова О.Б., Саркісян А.Г., Авдєєнко Л.А., Дяченко Г.А., Курська Л.С., Сахарова О.Н. Комерційна діяльність. К.: Центр учбової літератури, 2007. 296 с.

6. Карнаушенко А.С. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку роздрібного товарообороту в Україні. Ефективна економіка. № 1. 2019 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/53.pdf (дата звернення: 08.08.2020).

7. Данило С.І. Формування інституційно-економічного механізму регулювання розвитку роздрібною торгівлі на регіональному рівні: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.05. ДВНЗ "Ужгородський Національний Університет", Ужгород, 2017. 23 с.

References:

1. Maslak, V.O. (2010), *Rynkova infrastruktura ta yii vplyv na ekonomichne zrostannia vyrobnytstva: teoretychni ta prykladni zasady* [Market infrastructure and its impact on economic growth of production: theoretical and applied principles], Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy, Lviv.

2. Bezpartochnyi, M.H. (2014), "The impact of market infrastructure on the activities of commercial enterprises", *Innovatsiina ekonomika*, vol. 5 (54), pp. 212—216.

3. Mykytiuk, M. and Kosovan, Kh. (2010), "The role of commercial work in the activities of commercial enterprises", *Materialy Vseukrainskoi studentskoi internet-konferentsii* [Conference Proceedings of the Ukrainian Internet student conference: Management and marketing as factors of business development], [Online], available at: <https://conf-cv.at.ua/forum/40-236-1> (Accessed 410Aug 2020).

4. Sinhaievskiy, I.O. Rozumei, S.B. Havrylova, T.V. and Skryhun, N.P. (2009), *Komertsiina diialnist* [Commercial activity], NUKhT, Kyiv, Ukraine.

5. Krykovtseva, N.O. Kazakova, O.B. Sarkisian, L.H. Avdieienko, L.L. Diachenko, H.A. Kurska, L.S. and Sakharova, O.N. (2007), *Komertsiina diialnist* [Commercial activity], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

6. Karnaushenko, A.S. (2019), "Analysis of the current state and prospects for the development of retail trade in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 1, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/53.pdf (Accessed 10 Aug 2020).

7. Danylo, S.I. (2017), "Formation of the institutional and economic mechanism of regulation of development of retail trade at the regional level", Ph.D. Thesis, Global economy, Uzhhorod National University, Uzhhorod, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 10.08.2020 р.