

ГАЛУЗЕВА ЕКОНОМІКА

УДК 339.1

JEL Classification: A10

DOI: 10.20535/2307-5651.20.2021.252597

Трут О. О.

доктор економічних наук, доцент
ORCID ID: 0000-0003-4131-843X

Львівський торговельно-економічний університет

Trut Olha

Lviv University of Trade and Economics

ПЕРЕДУМОВИ ТА ФАКТОРИ РЕЗУЛЬТАТИВНОГО РОЗВИТКУ
ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИPREREQUISITES AND FACTORS OF EFFECTIVE DEVELOPMENT
OF DOMESTIC TRADE OF UKRAINE

У статті досліджено динаміку основних соціально-економічних показників розвитку внутрішньої торгівлі України впродовж 2010–2020 років та висвітлено закономірності і тенденції її розвитку. Метою статті є вивчення інституційних передумов та дослідження факторів результативного розвитку внутрішньої торгівлі України на сучасному етапі. Побудовано регресійну модель залежності ВВП України від ВВП внутрішньої торгівлі за статистичними даними 2010–2020 років. З'ясовано фактори стабілізації національної економіки України впродовж 2020–2021 років, які позитивно вплинули на формування внутрішнього споживчого попиту. Проведено кореляційний аналіз впливу основних факторів зовнішнього середовища на рівень товарообігу торговельних підприємств. Систематизовано ключові фактори за ступенем впливу на обсяг товарообігу торговельних підприємств. Виявлено негативні тенденції структурних змін товарного асортименту.

Ключові слова: внутрішня торгівля, фактори розвитку, передумови розвитку, тенденції розвитку, споживчий попит, рентабельність торгівлі, товарообіг.

The article examines the dynamics of the main socio-economic indicators of domestic trade in Ukraine during 2010–2020 and highlights the patterns and trends of its development. The purpose of the article is to study the institutional preconditions and study the factors of effective development of domestic trade of Ukraine at the present stage. The share of trade GDP in the total GDP of Ukraine is determined. A regression model of dependence of Ukraine's GDP on GDP of wholesale and retail trade according to the data of 2010–2020 is constructed and a rather strong influence of the trade branch on the size of the country's GDP is revealed. The factors of stabilization of the national economy of Ukraine during 2020–2021, which had a positive impact on the formation of domestic consumer demand, have been clarified. The level of profitability of operating activities of large and medium enterprises in general in the national economy and trade for 2010–2020 is determined. It is proved that the level of profitability of large and medium enterprises in trade is more than twice the value of this indicator in general in 2016–2020. The development of wholesale and retail trade turnover of wholesale and retail trade enterprises during 2010–2020 is studied and the tendency to growth is revealed. A correlation analysis of the impact of key environmental factors on the level of trade turnover of trade enterprises: GDP, household income, population expenditures, imports, average wages, total wages, profits and total income, property income. The key factors of the external environment are systematized according to the degree of influence on the volume of trade turnover of trade enterprises. The share of sales of goods produced by retailers in Ukraine was determined and it was found that during the analyzed period it decreased by 10.9%. Negative trends in structural changes in the product range have been identified, which indicates a low level of use of the resource potential of the national economy of Ukraine. The internal factors-reserves of ensuring the effectiveness and efficiency of wholesale and retail trade in Ukraine in the future are argued.

Keywords: wholesale trade, retail trade, factors of development, preconditions of development, development tendencies, consumer demand, gross domestic product, profitability of trade, trade turnover.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку внутрішньої торгівлі України характеризується суперечливими тенденціями, що формуються під впливом нових векторів інтеграції та інтернаціоналізації. З одного боку, ця галузь національної економіки розширює масштаби діяльності, зберігає високі темпи розвитку, нарощує ресурсний потенціал, активізує участь у формуванні валового внутрішнього продукту

країни і виступає вагомим фактором макроекономічного зростання. З іншого боку, у внутрішній торгівлі України накопичуються суттєві негативні явища і складні проблеми, такі як розбалансований процес еквівалентного обміну, надмірна експансія імпорту і масштабів інтернаціоналізації об'єктів торгівлі, зруйнована оптова торгівля, висока диференціація територіально-регіонального розміщення торговельних

мереж, низька ресурсовіддача і результативність функціонування [1, с. 8].

У 2020–2021 роках одним із головних факторів уповільнення економічного розвитку національної економіки України є поширення пандемії Covid-19. Неординарність кризи, спричиненої поширенням коронавірусу, полягає в тому, що її проявом є не стільки злам траєкторії розвитку, скільки суттєва зміна характеру розвитку як на макро-, так і на мікрорівнях на тлі кардинальних змін способу життя суспільства. Зміни торкнулися всіх сфер життєдіяльності суспільства [6, с. 21]. Все це потребує дослідження передумов та обґрунтування факторів результативного й ефективного розвитку внутрішньої торгівлі як галузі національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням державного регулювання функціонування та розвитку внутрішньої торгівлі присвячені наукові праці вітчизняних учених, таких як В. Апопій, О. Виноградова, В. Геєць, Т. Васильців, Ю. Дайновський, Т. Лепейко, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, В. Маргасова, Н. Ушакова.

Концептуальні засади та методологічні інструменти ефективного розвитку підприємств оптової та роздрібною торгівлі досліджені та висвітлені у наукових працях М. Барни, А. Гальчинського, І. Маркіної, Б. Новицького, Н. Педченко, Б. Семака, Л. Федулової, М. Чорної.

Втім, особливості сучасного етапу розвитку національної економіки, спричинені світовою пандемією Covid-19, потребують вивчення передумов та дослідження факторів подальшого результативного функціонування та ефективного розвитку підприємств оптової та роздрібною торгівлі.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виявлення передумов та систематизація факторів результативного та ефективного розвитку внутрішньої торгівлі України на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Торгівля є однією з найкрупніших галузей національної економіки будь-якої країни як за обсягом діяльності, так і за кількістю зайнятих у ній працівників, а торговельні підприємства – наймасовішими. Сьогодні у сфері торгівлі функціонують 43% усіх суб'єктів господарювання в Україні, які генерують 21,8% загальної доданої вартості, та працюють 26,1% зайнятих працівників.

Понад 80% торговельних підприємств у 2020 році є прибутковими. Рентабельність великих і середніх торговельних підприємств у січні-березні 2021 року склала 27,7% [11]. Саме торгівля забезпечує підтримку вітчизняних товаровиробників, сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств, забезпечує наповнення бюджету країни, підтримує збалансованість виробництва і споживання, формує частку валової доданої вартості країни, забезпечує матеріальний і культурний рівні людини, сприяє підвищенню якості життя.

Впродовж останнього десятиліття активізувався розвиток роздрібних торговельних мереж, які забезпечили споживачам можливість швидко, зручно і з мінімальними витратами часу купувати потрібні товари в умовах вільного вибору та широкого асортименту в необхідній кількості. Крім того, мережеві магазини, як правило, розміщуються недалеко від місця про-

живання або роботи і працюють майже цілодобово. Підприємства роздрібною торгівлі в Україні мають можливість для подальшого підвищення результативності та ефективності своєї діяльності, зростання якості торговельного обслуговування.

Вивчення динаміки основних соціально-економічних показників національної економіки України за 2010–2020 роки чітко відображає усі кризові ситуації у державі. Так, після кризи 2008 року відбувся значний спад у розвитку усіх основних соціально-економічних показників національної економіки України; неграмотна економічна політика та розкрадання економіки під час правління президента В. Януковича отримали відображення у постійному спаді цих показників впродовж 2011–2013 років; початок війни у країні у 2014 році охарактеризувався ще більшим спадом економіки, отже, тільки у 2016 році почалося відносно стійке постійне зростання у динаміці основних соціально-економічних показників, вказуючи на покращення економічної ситуації в Україні. Наявність економічної кризи, зумовленої світовою пандемією Covid-19, сповільнила темпи економічного зростання у 2020 році.

Графічне відображення динаміки економічних показників ВВП України та ВВП у сфері торгівлі свідчить про доволі чітку синхронізацію у динаміці цих показників. Рис. 1 наочно відображає цю синхронну поведінку впродовж 2010–2020 років.

Максимального негативного ефекту від жорстких протиепідеміологічних заходів в Україні було найбільш відчутно у період локдауну, а саме у квітні-травні 2020 року. У III–IV кварталах 2020 року через послаблення карантинних заходів спостерігалось певне пожвавлення економічної діяльності. Загалом за рік зменшення ВВП України становило 4,0%, що навіть менше, ніж прогнозувала більшість експертів, але є максимально близьким до консенсус-прогнозу (4,2%) [6, с. 21].

На думку експертів, основними факторами помірного послаблення економіки України впродовж 2020–2021 років є впроваджені Урядом та НБУ заходи, спрямовані на пом'якшення негативних наслідків впливу пандемії COVID-19 шляхом підтримки населення та бізнесу; швидка адаптація окремих секторів економіки до роботи в умовах соціальних обмежень; збереження стабільності у фінансовому секторі на відміну від попередніх криз; інфляція на рівні 5%, що відповідає інфляційному таргету НБУ. Всі ці фактори загалом сприяли формуванню на позитивному рівні внутрішнього споживчого попиту [6, с. 22].

Так, споживчий попит домогосподарств зазнав найменших втрат в умовах кризи та фактично став єдиним компонентом, що забезпечив позитивний внесок у динаміку ВВП у 2020 році. Щодо динаміки частки ВВП оптової та роздрібною торгівлі у загальному обсязі ВВП України у 2010–2020 роках спостерігаємо коливання від 13,2% до 14,9% (рис. 2).

У 2010–2014 роках частка ВВП внутрішньої торгівлі у загальному обсязі ВВП України коливалася в межах від 14,3% до 14,9%, з 2015 року – від 13,2% до 13,9%, що свідчить про незначне зниження цієї частки і зменшення вкладу торговельного обігу у загальний ВВП, а також зростання внеску інших галузей у розвиток національної економіки. Значення коефіцієнта

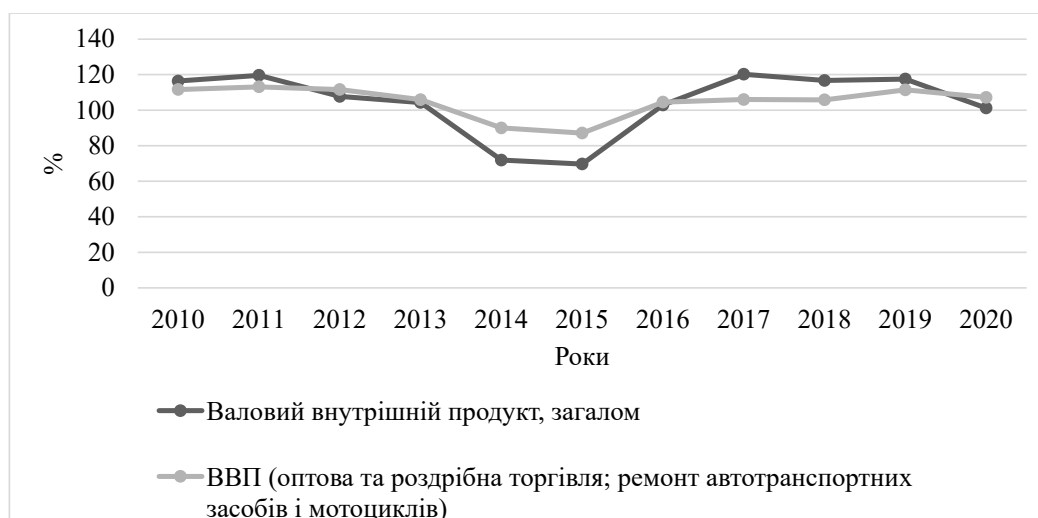


Рисунок 1 – Індеси ВВП України та внутрішньої торгівлі впродовж 2010–2020 років

Джерело: побудовано автором за даними джерела [11]

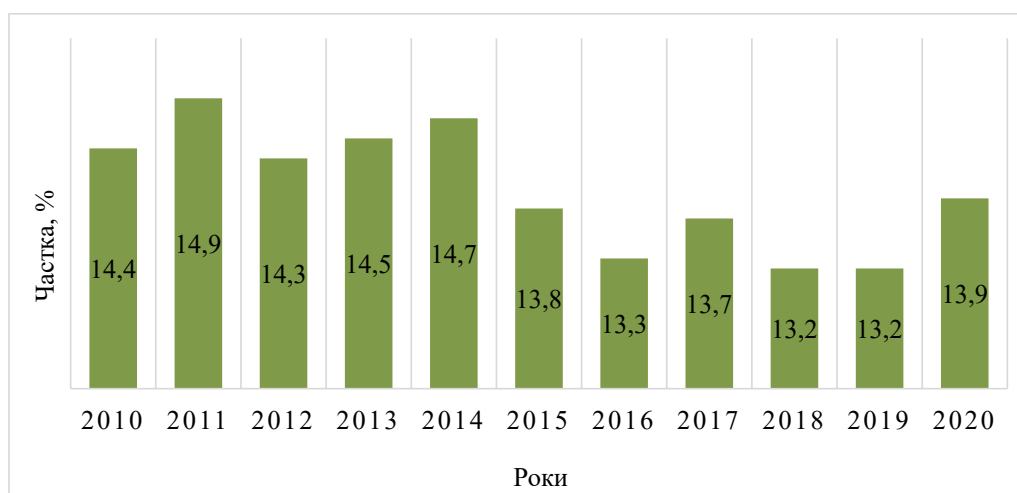


Рисунок 2 – Частка ВВП підприємств внутрішньої торгівлі у загальному обсязі ВВП України у 2010–2020 роках

Джерело: побудовано автором за даними джерела [11]

лінійного рівняння тренду частки ВВП внутрішньої торгівлі у загальному обсязі ВВП України за даними 2010–2020 років ($\hat{y}t = -0,2106t + 15,971$) показує, що ця частка щорічно зменшується у середньому на 0,21%.

Варто зауважити, що у передкризовий період у 2007 році частка ВВП торгівлі у загальному обсязі ВВП України становила 17,78%, що вказує на доволі сильний вплив торговельної галузі на розмір ВВП країни у той період і нижчий рівень розвитку інших економічних галузей. Втім, частка торгівлі у формуванні ВВП України є нижчою, ніж у таких країнах, як Польща (18–19%), Росія (19–20%).

Загалом зі збільшенням розміру ВВП внутрішньої торгівлі на 1 млн. грн. спостерігається збільшення розміру ВВП України на 7,83 млн. грн. у середньому (згідно з рівнянням парної лінійної регресії $\hat{y} = 7,83x - 170377$ (рис. 3)). Значення $R^2 = 0,995$ свідчить про високу статистичну достовірність цієї регресійної моделі та відповідних висновків.

Впродовж 2010–2020 років рівень рентабельності операційної діяльності великих та середніх підприємств із торгівлі завжди був вищим, ніж рівень рентабельності загалом по національній економіці (рис. 4).

Тільки у період гострих криз у державі (як політичної, так і фінансово-економічної) у 2014–2015 роках рівень рентабельності торгівлі був нижчим. Такий стан відображає швидке реагування торговельної економічної галузі на соціально-економічні зміни у національній економіці України.

У період 2016–2018 років спостерігаємо стійку тенденцію до підвищення рівня рентабельності операційної діяльності великих і середніх торговельних підприємств з 15,8% у 2016 році до 20,6% у 2018 році, що свідчить про потенційні зовнішні можливості забезпечення їх результативності та ефективності на перспективу.

Однак у 2019 році рівень рентабельності внутрішньої торгівлі знизився до 13,4%, що пояснюється виму-

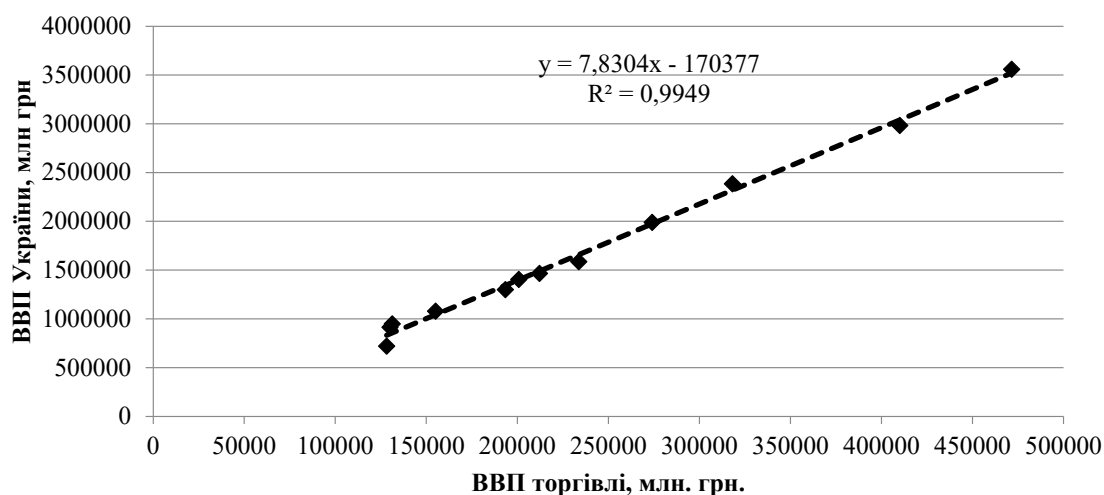


Рисунок 3 – Залежність ВВП України від ВВП оптової та роздрібно торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів за даними 2010–2020 років

Джерело: побудовано автором за даними джерела [11]

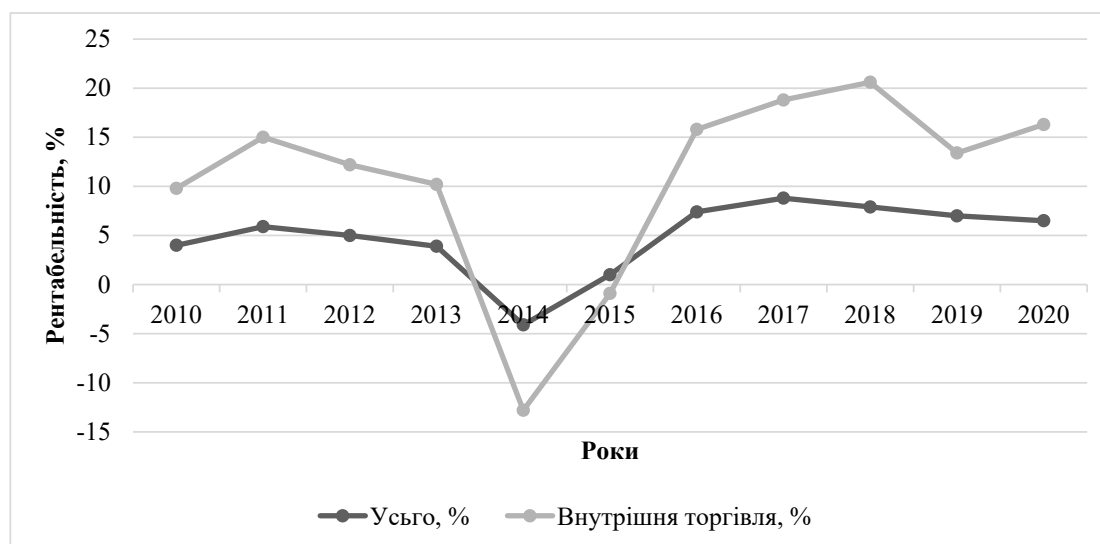


Рисунок 4 – Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств загалом по національній економіці та торгівлі за 2010–2020 роки

Джерело: побудовано автором за даними джерела [11]

шеними карантинними обмеженнями функціонування торговельних підприємств в умовах світової пандемії. Впроваджені у 2020 році Урядом та НБУ заходи, спрямовані на пом'якшення негативних наслідків впливу пандемії COVID-19, шляхом підтримки населення та бізнесу сприяли позвуженню споживчого попиту та активізації операційної діяльності великих і середніх торговельних підприємств.

Так, у 2020 році рівень рентабельності операційної діяльності великих і середніх торговельних підприємств склав 16,3%, а за три квартали 2021 року – 27,7%. Варто зауважити, що рівень рентабельності великих і середніх торговельних підприємств більш ніж удвічі перевищує значення цього показника загалом по національній економіці протягом 2016–2020 років.

Найбільш агрегованим показником, який акумулює в собі вплив зовнішніх та внутрішніх факторів торговельної діяльності, є обсяг товарообігу. Він виступає

основною категорією операційної діяльності торговельного підприємства, відображаючи важливий кінцевий результат його операційної діяльності, разом із такими показниками, як дохід (виручка) від реалізації продукції, дохід (виручка) від надання послуг, дохід (виручка) від виконання робіт, тобто товарообіг є основним (ключовим) фактором забезпечення необхідного обсягу прибутковості торговельного підприємства [5, с. 38].

Розвиток оптового та роздрібного товарообігу підприємств оптової та роздрібно торгівлі впродовж 2010–2020 років демонструє рис. 5.

Впродовж 2020 року продовжився активний розвиток роздрібного сегменту ринку, який є драйвером економічного відновлення, попри складні умови для всього світу, обумовлені пандемією COVID-19. Відповідна динаміка підтримувалася продовженням реалізації відкладеного споживчого попиту, його переорі-

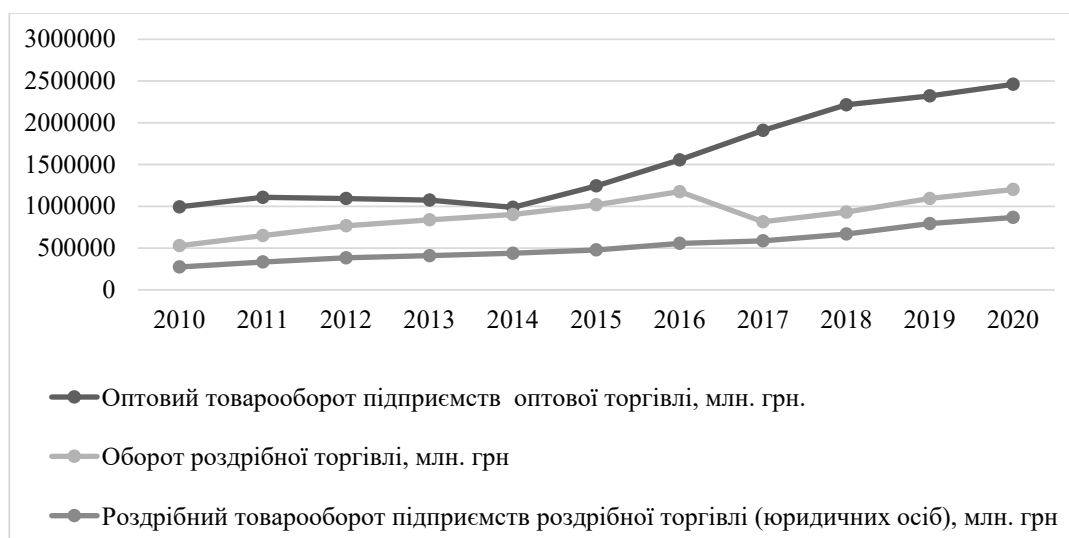


Рисунок 5 – Оптовий та роздрібний товарообіг підприємств оптової та роздрібно торгівлі впродовж 2010–2020 років

Джерело: побудовано автором за даними джерела [11]

ентацією на внутрішній ринок, зростанням реальної заробітної плати, а також завдяки пристосованості та гнучкості галузі, підсилені здобутим у березні-квітні досвідом роботи в умовах жорстких карантинних обмежень. Крім того, втретє у 2020 році відбулося зростання обсягів гуртового товарообігу (з урахуванням низької бази порівняння 2019 року), що підтримувалося попитом з боку роздрібно торгівлі та окремих промислових підприємств (зокрема, виробників споживчих товарів тривалого використання, товарів проміжного споживання та товарів групи «енергія»). Зростання динаміки торгівлі є віддзеркаленням рівня внутрішнього попиту та споживчих настроїв українців, що, безумовно, відображає потенціал економічного відновлення [12].

Результативність функціонування та розвитку сучасних торговельних організацій і підприємств визначається дією низки факторів, врахування та прогнозування яких є необхідними умовами та складовими частинами професійного менеджменту. З огляду на динамічність і турбулентність навколишнього середовища неможливо управляти результативністю підприємства без урахування змін зовнішніх і внутрішніх факторів.

Стратегічний підхід до управління підприємством як відкритою системою передбачає орієнтацію його діяльності за змінних умов зовнішнього середовища, тому їх розуміння дає можливість менеджменту виробити стратегію і тактику поведінки, які спрямовані на забезпечення результативності як у короткостроковому періоді, так і в довгостроковій перспективі.

Результати проведеного нами кореляційного аналізу впливу низки основних факторів зовнішнього середовища на рівень товарообігу торговельних підприємств за допомогою інформаційних технологій Excel наведено в табл. 1.

Результати кореляційного аналізу свідчать про пряму сильну залежність обсягу товарообігу від усіх вибраних нами показників, окрім доходів населення від власності. Причинами цього є нестійкість таких

доходів та їх незначна частка в сукупних доходах населення. Найвищі значення коефіцієнтів кореляції засвідчують найбільшу залежність обсягу товарообігу від рівня ВВП та середньої заробітної плати. Значний ріст заробітної плати за останні роки та перспективи її зростання дають підстави менеджменту торговельних підприємств очікувати на підвищення результативності торговельної діяльності в майбутньому.

Слабший зворотний зв'язок рівня товарообігу простежується від частки імпорту. Зростання частки імпортованих товарів на ринку приводить до підвищення середніх цін на товари, зниження купівельної спроможності населення, що негативно позначається на результативності торговельної діяльності.

За даними Державної служби статистики України, впродовж 2010–2020 років спостерігаємо зниження частки продажу підприємствами роздрібно торгівлі товарів, які вироблені на території України. Так, впродовж аналізованого періоду частка реалізації імпортованих товарів зросла на 10,9%, а у 2020 році досягла 53,4% (рис. 6).

Варто відзначити негативні тенденції структурних змін товарного асортименту. Зниження частки продовольчих товарів вітчизняного виробництва на 8,8% і частки непродовольчих товарів на 17,1% свідчить про низький рівень використання ресурсного потенціалу національної економіки України.

Першочерговий вплив на результативність діяльності роздрібних торговельних організацій і підприємств здійснюють зовнішні фактори, а саме рівні доходів та витрат населення, що формують купівельну спроможність споживачів. Обсяг чистого доходу та собівартість реалізованої продукції є основними внутрішніми факторами торговельного підприємства, що впливають на результативність діяльності. Це викликано специфікою операційної діяльності торговельних підприємств, а саме високою оборотністю товарних запасів та їх формуванням шляхом закупівлі, а не виробництва.

Таблиця 1 – Залежність обсягу товарообігу торговельних підприємств від зміни основних зовнішніх факторів (коефіцієнти)

Зовнішні фактори	Обсяг реалізації в торгівлі	ВВП	Доходи населення	Витрати населення	Обсяг імпорту	Середня заробітна плата	Загальний обсяг заробітної плати	Прибуток та сукупний дохід	Доходи від власності
Обсяг реалізації в торгівлі	1,00								
ВВП	0,98	1,00							
Доходи населення	0,93	0,97	1,00						
Витрати населення	0,93	0,97	1,00	1,00					
Обсяг імпорту	-0,67	-0,74	-0,62	-0,65	1,00				
Середня заробітна плата	0,97	0,99	0,99	0,99	-0,72	1,00			
Загальний обсяг заробітної плати	0,90	0,94	1,00	0,98	-0,59	0,96	1,00		
Прибуток та сукупний дохід	0,97	0,99	0,96	0,97	-0,74	0,98	0,93	1,00	
Доходи від власності	0,23	0,38	0,52	0,51	0,01	0,42	0,58	0,33	1,00

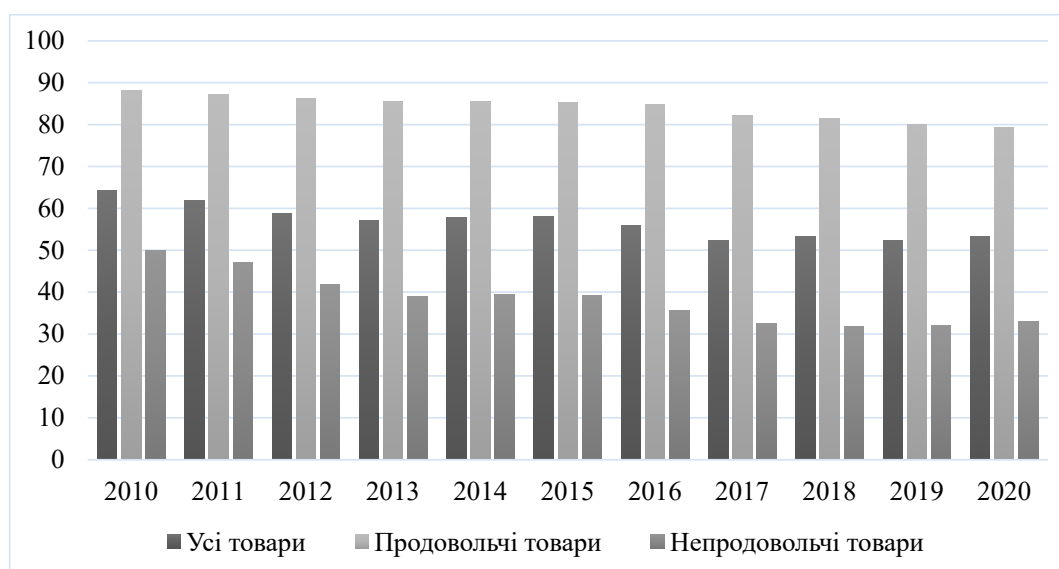


Рисунок 6 – Частка продажу підприємствами роздрібною торгівлі товарів вітчизняного виробництва

Джерело: побудовано автором за даними джерела [11]

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що сучасний розвиток торговельних організацій і підприємств визначає дія низки зовнішніх факторів, з яких найбільш суттєвими є глобальний характер COVID-19; складні соціально-економічні та політичні процеси в країні; недосконалість нормативно-правової бази; знецінення національної валюти, що зумовило посилення інфляційних процесів та значний ріст цін; дефіцит фінансових ресурсів; зменшення реальних доходів населення.

Водночас загострення конкуренції на споживчому ринку України, експансія зарубіжних торговельних компаній змушують вітчизняних торговельних підприємств і менеджерів підприємств до більш активного пошуку та використання внутрішніх факторів, тобто резервів забезпечення результативності та ефективності діяльності. Підтвердженням наших висновків

є розширення мереж національних ритейлерів, створення і розвиток власних торговельних марок, поширення ринку інтернет-торгівлі, удосконалення систем менеджменту торговельних підприємств на інноваційних засадах. Світова пандемія COVID-19 активізувала розвиток електронної торгівлі, надавши їй суттєву перевагу над офлайн-торгівлею.

Отже, незважаючи на складні, нестабільні умови функціонування, оптова та роздрібна торгівля має перспективи подальшого результативного розвитку. Послідовна макроекономічна стабілізація, розроблення нової редакції Закону України «Про внутрішню торгівлю» та Стратегії розвитку внутрішньої торгівлі на період до 2025 року, впровадження інноваційних технологій і систем менеджменту є передумовами та основними факторами успішного розвитку торговельних організацій і підприємств.

Література:

1. Апопій В., Криган Р., Процишин О. Глобалізаційні процеси і нові тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2014. № 16. С. 7–13.
2. Барна М. Концепція розвитку системи внутрішньої торгівлі України в сучасних умовах трансформації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 10. С. 63–70.
3. Васильців Т., Ткачук І., Рудик С. Пріоритети інноваційного розвитку роздрібних торговельних підприємств на внутрішньому ринку. *Стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України на інноваційних засадах* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Львів : ЛТЕУ, 2017. С. 52–53.
4. Виноградова О., Барна М. Адаптація зарубіжного досвіду розвитку системи внутрішньої торгівлі в умовах трансформаційних змін в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2015. № 1 (34). С. 70–76.
5. Височин І. Управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі : монографія. Київ : КНТЕУ, 2012. 544 с.
6. Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку. *Консенсус-прогноз*. 2021. № 53. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz>.
7. Внутрішня торгівля України : монографія / А. Мазаракі, В. Лагутін, А. Герасименко та ін. Київ : КНТЕУ, 2016. 864 с.
8. Педченко Н., Шимановська-Діанич Л. Підходи до оцінки ефективності та результативності діяльності торговельного підприємства: сучасний погляд. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. № 1 (135). С. 71–77.
9. Федулова Л. Світові мегатренди та їх вплив на інноваційний розвиток торгівлі. *Стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України на інноваційних засадах* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Львів : ЛТЕУ, 2017. С. 54–55.
10. Чорна М., Безгінова Л., Дядін А. Оцінка ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі : монографія. Харків : Лідер, 2018. 218 с.
11. Державна служба статистика України : вебсайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Діденко С. Внутрішній попит в умовах кризи: роздрібна торгівля та споживчі настрої українців. URL: <https://ua.news/ua/vnutrennyj-spros-v-uslovyah-kryzysa-roznychnaya-torgovlya-y-potrebytelskye-nastroenyua-ukrayntsev>.

References:

1. Apopij V., Kryghan R., Procyshyn O. (2014) Ghlobalizacijni procesy i novi tendenciji rozvytku vnutrishnjoji torehivli Ukrajinu. *Torghivlja, komercija, pidpryjemnyctvo*, no. 16, pp. 7–13.
2. Barna M. (2015) Konceptija rozvytku systemy vnutrishnjoji torehivli Ukrajinu v suchasnykh umovakh transformaciji. *Investyciji: praktyka ta dosvid*, no. 10, pp. 63–70.
3. Vasylyjcev T., Tkachuk I., Rudyk S. (2017) Priorytety innovacijnogho rozvytku rozdrubnykh torghovelnykh pidpryjemstv na vnutrishnjomu rynku. *Strategichni priorytety rozvytku vnutrishnjoji torehivli Ukrajinu na innovacijnykh zasadakh*: materialy Mizhn. nauk.-prakt. konf., m. Ljviv, LTEU. P. 52–53.
4. Vynogradova O., Barna M. (2015) Adaptacija zarubizhnogho dosvidu rozvytku systemy vnutrishnjoji torehivli v umovakh transformacijnykh zmin v Ukrajinu. *Strategichni priorytety*, no. 1(34), pp. 70–76.
5. Vysochin I. (2012) Upravlinnja tovarooborotom pidpryjemstv rozdrubnoji torehivli: monoghrafija. Kyiv: KNTEU. 544 p.
6. Vplyv COVID-19 na ekonomiku i suspiljstvo krajiny: pidsumky 2020 roku ta vyklyky i zagrozy postpandemichnogho rozvytku. *Konsensus-prognoz*, no. 53. 2021. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz>.
7. Mazaraki A. (2016) Vnutrishnja torehivlja Ukrajinu: monoghrafija / A. Mazaraki, V. Laghutin, A. Gherasymenko ta in. Kyiv: KNTEU, 864 p.
8. Pedchenko N., Shymanovs'ka-Dianych L. (2019) Pidkhody do ocinky efektyvnosti ta rezul'tatyvnosti dijal'nosti torghoveljnogho pidpryjemstva: suchasnyj pohljad. *Social'no-ekonomichni problemy suchasnogho periodu Ukrajinu*, no. 1(135), pp. 71–77.
9. Fedulova L. (2017) Svitovi meghatrendy ta jikh vplyv na innovacijnyj rozvytok torehivli. *Strategichni priorytety rozvytku vnutrishnjoji torehivli Ukrajinu na innovacijnykh zasadakh*: materialy mizhn. nauk.-prakt. konf. Ljviv, LTEU, pp. 54–55.
10. Chorna M., Bezghinova L., Djadin A. (2018) Ocinka efektyvnosti pidpryjemnyckoji dijal'nosti v rozdrubnij torehivli: monoghrafija. Kharkiv: Lider. 218 p.
11. Derzhavna sluzhba statystyka Ukrajinu: vebсайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Didenko S. (2021) Vnutrishnij popyt v umovakh kryzy: rozdrubna torehivlja ta spozhyvchi nastrojy ukrajinciv. URL: <https://ua.news/ua/vnutrennyj-spros-v-uslovyah-kryzysa-roznychnaya-torgovlya-y-potrebytelskye-nastroenyua-ukrayntsev>.