

Равлінко З.П.кандидат юридичних наук,
керівник юридичного відділу
ПП «Троянда–Захід»**Ravlinko Zoryana**

PE «Troyanda-Zachid»

**ІНФОРМАЦІЙНА ПЛАТФОРМА ОБ'ЄКТИВНИХ ДЕТЕРМІНАНТІВ
РЕАЛІЗАЦІЇ БЕЗПЕКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ****INFORMATION PLATFORM OF OBJECTIVE DETERMINANTS
OF THE IMPLEMENTATION OF SECURITY ACTIVITIES
IN COMMERCIAL ENTERPRISES**

Національна економіка України в межах останніх тридцяти років зазнала суттєвих трансформацій, одна з яких проявилася у посиленні значення торгівлі. Торговельні підприємства не лише уможливають задоволення потреб населення у необхідних для життя й розвитку товарах, але створюють умови для реалізації продукції національних виробників. Діяльність торговельних підприємств відзначається специфікою, що на даний момент не врахована в теоретичних розробках стосовно безпекової діяльності в їх умовах. З метою створення необхідного базису для ефективних дій суб'єктів безпеки були визначені п'ять детермінантів (зміни в національній економіці; купівельна спроможність споживачів; конкурентне середовище, електронна торгівля, людський капітал), що відображають специфіку діяльності торговельних підприємств та новітні тенденції у процесі купівлі-продажу й взаємодії із споживачем. Отримані результати надають поштовх до подальших наукових розвідок в сфері безпекознавства стосовно діяльності торговельних підприємств.

Ключові слова: безпекова діяльність, торгівля, торговельне підприємство, споживач, електронна торгівля, людський капітал.

The national economy of Ukraine has undergone significant transformations over the last thirty years, one of which was manifested in the strengthening of the importance of trade. Trading enterprises not only make it possible to meet the needs of the population in goods necessary for life and development, but also create conditions for the sale of products of national producers. At the same time, the activity of trading enterprises is determined by high competition, due to a relatively low barrier to the entry of new market participants, dependence on the dynamics of political, social and economic processes, the effectiveness of the work of national product manufacturers and the purchasing power of the population, as well as the need to always be innovatively active, in particular, in terms of improving relations with producers and consumers. The activity of trading enterprises is characterized by specifics that are currently not taken into account in the theoretical development of security activities in their conditions. The purpose of the study was to establish the main determinants that determine the nature of security activities of trade enterprises. In order to determine the content of the basic determinants of the security activity of trading enterprises, the following methods were used: induction and deduction, comparison and systematization – in the study of the essential characteristics of the terms "purchasing power", "competitive environment"; "electronic commerce", "human capital"; synthesis and analysis – to analyze changes in the national economy and the structure of total household expenses; morphological analysis – to clarify the content of the determinants of security activities of trade enterprises; abstract-logical – for theoretical generalizations and research conclusions. COVID-19 and military actions have caused the deterioration of operating conditions for Ukrainian trade enterprises, which has exacerbated the problem of ensuring their security in order to continue to exist and perform socially important functions. Based on the current need to create a basis for the effective actions of security entities, five determinants were identified (changes in the national economy; purchasing power of consumers; competitive environment, e-commerce, human capital), which reflect the specifics of the activities of trade enterprises and the latest trends in the process purchase and sale and interaction with the consumer. The obtained results provide an impetus for further scientific investigations in the field of security studies in relation to the activities of trading enterprises.

Key words: security activity, trade, trade enterprise, consumer, electronic trade, human capital.

Постановка проблеми. Торгівля, як один із найпоширеніших видів діяльності, інтерес до якої був започаткований в далекому минулому через намагання більш якісного задоволення існуючих потреб за рахунок обміну наявними продуктами праці, відіграє важливу роль і в сучасних умовах шляхом виконання функцій посередника між споживачем та товаровиробником, формування, вивчення й задоволення попиту і супроводу реалізації інтересів зацікавлених сторін, створення робочих місць тощо. Інтенсивність торгівлі є одним із важливих індикаторів, що характеризують соціально-економічні процеси в країні та відповідність світовим тенденціям розвитку. Разом з тим, діяльність торговельних підприємств визначається як високою конкуренцією, через порівняно низький бар'єр входження нових учасників ринку, залежністю від динамічності політичних, соціальних та економічних процесів, результативністю роботи національних товаровиробників та купівельною спроможністю населення, так і необхідністю завжди бути інноваційно активними, зокрема в частині покращення зв'язків із виробниками та споживачами. Загалом актуальною є безпекова діяльність в межах кожного торговельного підприємства для провадження бізнесу й досягнення поставлених цілей попри суттєвість впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, параметри якої є відмінними у порівнянні із промисловістю та іншими секторами національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

На питаннях вирішення ключових проблем в діяльності торговельних підприємств увагу зосередили такі науковці як О. Грішнова [3], Т. Іванова [4], С. Ілляшенко [4], Л. Іржавська [10], В. Капцош [5], А. Мазаракі [1], А. Панчишин [7], Н. Тягунова [10] та інші. Попри вагомість отриманих результатів, питання безпекової діяльності торговельних підприємств залишається недостатньо дослідженим, що ускладнює їх ефективну діяльність й захист конкурентних позицій.

Метою дослідження є встановлення основних детермінантів, що визначають характер безпекової діяльності торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В поточних складних умовах діяльність будь-яке підприємство потребує приділення належної уваги питанням забезпечення безпеки. У нашому розумінні безпекова діяльність підприємства являє собою активність суб'єктів безпеки, зокрема і шляхом взаємодії із зовнішніми суб'єктами безпеки, в досягненні й підтриманні економічної безпеки підприємства на необхідному для розвитку й реалізації економічних інтересів рівні завдяки недопущенню

виникнення, протидії/адаптації й ліквідації нестабілізуючих факторів та сприянню повному використанню ринкових можливостей [8, с. 121]. Функціонування торговельних підприємств визначається рядом специфічних моментів, що потребує окреслення детермінантів як основи моделювання безпекової діяльності. В подальшому нами будуть представлені результати ідентифікації таких детермінантів.

У відповідності до даних Державної служби статистики України, кінцеві споживчі витрати в структурі ВВП характеризуються зростанням упродовж тинніх тридцяти років: 1990 р. – 73,6%, 1995 р. – 76,4%, 2000 р. – 75,2%, 2005 р. – 76,5%, 2010 р. – 84,4%, 2015 р. – 86,7%, 2016 р. – 85,2%, 2017 р. – 87,2%, 2018 р. – 90,2%, 2019 р. – 93,2%, 2020 р. – 92,6% [9, с. 184]. У структурі кінцевих споживчих витрат найбільшу частку посідають домашні господарства: 2000 р. – 72,2%, 2005 р. – 74,8%, 2010 р. – 75,0%, 2015 р. – 67,0%, 2020 р. – 72,3%, 2021 р. – 68,2%. Домінування домашніх господарств в структурі кінцевих споживачьких витрат послуговує основою для характеристики національної економіки як такої, що розвивається на основі споживачької моделі. А. Мазаракі із одностудцями вказує на причину такої ситуації, що «...обумовлена порушенням об'єктивних закономірностей відтворення, незбалансованістю між споживанням, заощадженням і нагромадженням за категоріями кінцевого використання ВВП та диспропорціями у його структурі» [1, с. 58].

Підтвердженням деструктивних змін в національній економіці послуговують дані щодо структури ВВП за видами економічної діяльності, коли у 2020 р. частка оптової та роздрібної торгівлі складала 13,9%, а переробної промисловості – 10,1%. Таку трансформацію потрібно розглядати не лише як позитивний результат для оптової й роздрібної торгівлі, а в поєднанні із змінами в національній економіці загалом. А. Мазаракі [1, с. 145], констатуючи той факт, що частка торгівлі в Україні перебуває орієнтовно на тому ж рівні, що і в економічно розвинутих країнах, зокрема США (12,0%) й ЄС (11–12,0%), наголошує, що така відповідність досягнута різними шляхами. В нашій країні зазначене відбулося через зменшення частки реального сектору, яке уже сьогодні несе характер деіндустріалізації із поглибленням технологічного відставання та неможливістю формування постіндустріального суспільства. Відтак уже в середньостроковій перспективі такі деструктивні зміни в економіці будуть гальмувати розвиток оптової й роздрібної торгівлі через обмеженість конкурентоспроможної пропозицій від національних виробників. В межах останніх п'ятнадцяти років частка українські

товарів реалізованих через роздрібну мережу скоротилася із 70,5% у 2005 р. до 53,1% у 2021-му, тобто на 17,4 пункти, зокрема таке скорочення відбулося стосовно продовольчої групи на 13,3 пункти, а непродовольчої на 23,1 пункти. Причинами негативних тенденцій можна вважати як недостатню конкурентоспроможність українських товарів через технологічне відставання існуючого промислового комплексу, так й поточну орієнтацію значної частини населення на задоволення потреб за рахунок більш дешевших, хоч і менш якісних, продуктів іноземного походження.

Отримані результати в цілому доводять вірність окреслення суті першого детермінанту формування методологічних засад безпекової діяльності, який сьогодні полягає у деструктивних змінах в національній економіці та її руйнування через військові дії, що обмежує асортиментну пропозицію товарів на внутрішньому ринку.

Процес купівлі-продажу передбачає певні взаємовідносини між продавцем та споживачем, коли перший здійснює пошук товару для задоволення своєї потреби, а інший намагається схилити його до здійснення результативних дій. В сьогоденних умовах для українських торговельних підприємств така взаємодія створює другий детермінант стосовно безпекової діяльності, що спирається на факт низької купівельної спроможності більшої частини населення, рівень якої суттєво погіршився через COVID-19 та військові дії.

В межах останніх десяти років фіксується висока частка сукупних витрат на продукти харчування, зокрема у 2021 р. вона складала 45,9% [9, с. 86], коли для економічно розвинутих країн нормальним вважається 14,0–22,0%. Ця ситуація пов'язана із низьким рівнем доходів, які вимушено спрямовуються на задоволення першочергових потреб в їжі із фінансуванням за залишковим принципом інших запитів, зокрема в медичних препаратах, підтриманням фізичної форми та розумового розвитку. Зазначене прослідковується і в даних Державної служби статистики [9, с. 83] стосовно структури грошових витрати домогосподарств із різною величиною середньодушових доходів у 2021 р., коли в групі «до 3000» грн в місяць витрати на продовольчі товари склали 55,6%, а стосовно групи «понад 12000» грн ця частка становила 36,1%.

Зміст другого детермінанту нами також пов'язується із кількістю споживачів. Дані Державної служби статистики [9, с. 45] вказують на поглиблення демографічної кризи, що слідує із високих темпів скорочення кількості наявного населення, зокрема із 51 838,5 тис. осіб на

1 січня 1990 р. до 41 167,3 тис. осіб на аналогічну дату 2022 р.

Достовірною інформацією про чисельність трудових мігрантів не володіє жодна інституція, хоча певними орієнтирами можуть бути дані Інституту демографії [6, с. 36], згідно яких у 2021 р. за межами країни перебувало до 5 млн осіб, зокрема в Польщі працювало близько 1,5 млн українців. Після 24 лютого 2022 р. ситуація суттєво погіршилася, адже в аналітичній доповіді Національного банку України міститься інформація про 4,5 млн. українців, що перебували у статусі біженців на 15 листопада 2022 р. Також в цьому документі вказується на те, що «...у 2022 році витрати українців за кордоном порівняно з попереднім роком зросли більше ніж у тричі – до 2 млрд дол на місяць» [2], що опосередковано негативно впливає на діяльність торговельних підприємств в Україні. Потрібно згадати і про 6 млн внутрішньо переміщених осіб, які втратили робочі місця, а відтак їх купівельна спроможність суттєво знизилася, а запити зазнали змін на користь задоволення першочергових потреб.

Резюмуючи доцільно ще раз підкреслити, що процес купівлі-продажу товарів визначається кількістю споживачів на ринку та їх купівельною спроможністю, а відтак безпекова діяльність торговельного підприємства повинна вибудовуватися на основі такого детермінанту.

Основою визначення третього детермінанту стали судження Н. Тяганової, у відповідності з якими «...торгівля зазнала змін за останні десять років...ринок насичений товарами, у результаті спостерігається висока конкуренція, укрупнення роздрібних підприємств та заміщення ними продуктових ринків» [10, с. 84]. Для торгівлі характерні специфічні моменти прояву конкуренції, адже торгове підприємство виступає в ролі посередника між виробником та споживачем. В більшості йдеться про суперництво між продавцями за споживача, хоча не можна відкидати факту боротьби за виробника, товар якого користується попитом. Відповідно в конкурентній боротьбі торгове підприємство скеровує свої зусилля на зайнятті більш вигідного положення у відносинах із виробниками й споживачами та отримання й збереження контролю над певною частиною ринку, що загалом забезпечує досягнення високих результатів діяльності.

На думку Панчишин, який, виходячи із традиційного розуміння середовища, що об'єднує усі фактори, які певним чином впливають на діяльність підприємства, розглядає конкурентне середовище як «...сукупність конкурентних взаємодій ринкових агентів, спрямованих на отримання конкурентних переваг, координо-

ваних у межах встановлених інституційних обмежень» [7, с. 1340]. В додаток до традиційного розуміння науковець також підкреслює факт наявності інституційних обмежень, які зобов'язують кожного учасника діяти в межах встановлених правил і в питаннях застосування інструментів конкурентної боротьби. В доповнення до процитованого визначення доцільно підкреслити, що в межах конкурентного середовища має місце не лише економічне суперництво, але й вплив факторів, джерелом яких виступає інституційна та ринкова інфраструктура, а також соціальні інститути. Відтак третім детермінантом стосовно безпекової діяльності торговельних підприємств виступає конкурентне середовище в межах якого виникають й мають вплив на економічну безпеку як основні дестабілізуючі фактори, так й нові можливості.

В кінці 80-х років минулого століття розвиток ідей переходу до інформаційної економіки сприяв розробленню концепції електронної торгівлі, яка враховувала високі темпи поширення інформаційних технологій в організації корпоративних мереж, які забезпечували нові конкурентні переваги, зокрема і торговельним підприємствам, в обміні інформацією і з споживачами та іншими учасниками ринку.

Дотримання загальних засад процесу купівлі-продажу товару в електронній торгівлі супроводжується наявністю цілого ряду бізнес-процесів, які пов'язані із встановленням й підтриманням контакту між торговим підприємством та споживачем до, під час та після покупки, здійсненям електронної оплати, відстеженням доставки в реальному часі, Інтернет-рекламу логістичні послуги тощо. Такі операції проводяться на основі використання широкого спектру інформаційних технологій, зокрема таких як «електронний обмін даними» та «електронні платежі», що розширюють географічні межі діяльності, створюють можливість одночасної взаємодії із безмежною кількістю споживачів, формують широкий асортиментний ряд та оптимізують витрати торгового підприємства.

Капцош В. [5, с. 116] пропонує класифікувати торгові підприємства за фактом використання Інтернету в процесі здійснення трансакцій на «традиційні» (працюють в межах фізичного ринку), «змішані» (має місце поєднання реалізації товарів традиційним способом і через Інтернет) та «цілком електронні» (орієнтовані виключно на онлайн продаж товарів). Така позиція зрозуміла, хоча поточні тенденції вказують, що наявність онлайн варіанту, як доповнення до фізичної присутності на ринку, є уже не конкурентною перевагою, а скоріше обов'язковою умовою для підтримання конку-

рентоспроможності. Сьогодні і прибудинкові мінімаркети проявляють активність в соціальних мережах для доведення інформації до потенційних споживачів про сезонні знижки та оновлення асортиментного ряду, а також і реалізації товарів. Відтак така класифікація морально старіє і потребує удосконалення в частині поділу торговельних підприємств за часткою реалізації товарів через Інтернет. Цей же момент є підставою для розгляду платформ, які сьогодні забезпечують рекламу та реалізацію товарів. С. Ілляшенко та Т. Іванова такими платформами вважають «...власний інтернет-магазин, дошку оголошень, соціальні мережі та торгові центри» [4, с. 73]. Кожна з таких платформ має свої переваги та недоліки, при цьому залишається актуальним їх комбіноване застосування.

Існуючі тенденції до все активнішої участі українських торговельних підприємств в електронній торгівлі, як результату технологічного поступу у напрямі збільшення частки цифрової економіки, доводять необхідність сприйняття їх як четвертого детермінанту.

Конкурентні переваги виробника створюються на основі якості й доступності його продукції, коли стосовно торговельного підприємства, виходячи із базового змісту процесу купівлі-продажу, йдеться про вміння привернути увагу й переконати споживача здійснити результативну дію, що неможливо без креативного й професійного підходу зі сторони працівників. Ці аспекти спонукали до розгляду в якості п'ятого детермінанту людський капітал.

Розробниками теорії людського капіталу вважаються Т. Шульц та Г. Беккер, перший з яких і ввів в обіг термін «людський капітал» у 1961 р. Сьогодні людський капітал тлумачиться у вузькому розумінні з позиції важливості освіти для людини в боротьбі за кращі робочі місця на ринку праці, а в широкому як довгострокове капіталовкладення в людину, що повинно сприяти зростанню для неї винагороди, для підприємства – збільшенню продуктивності праці та держави – приросту суспільного продукту. Однією з перших до вивчення окресленої проблематики серед українських науковців долучилася О. Грішнова, яка визначає людський капітал як «...сформований і розвинений у результаті інвестицій і нагромаджений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в певній сфері економічної діяльності, сприяє підвищенню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу» [3, с. 42]. З позиції функціонування торговельних підприємств

таке трактування доводить важливість пошуку на ринку праці претендентів на робочі місця, які уже є носіями певного особистого людського капіталу із подальшим зосередженням уваги на розвитку їх професійних компетентностей для покращення конкурентних переваг.

Зважаючи на суттєвість впливу капіталовкладень на формування й розвиток людського капіталу підкреслимо той момент, що їх умовно поділяють на ті, що спрямовані на освіту, здоров'я та трудову мобільність особи. На практиці, зокрема й торговельні підприємства, інвестування здійснюються в освіту шляхом стимулювання до самовдосконалення через участь за рахунок компанії в тренінгах, семінарах, курсах тощо, а також шляхом заохочення до обміну досвідом та вивчення кращих практик. Питання капіталовкладень в здоров'я працівників для українських підприємств перебуває лише на етапі усвідомлення, що спричинено суттєвістю таких витрат та існуванням хибного уявлення, що фізичний стан підприємства перебуває у полі особистої відповідальності. Така ситуація також пояснюється існуванням високих ризиків, які пов'язані із плінністю кадрів, що стимулюється трудовою міграцією, в а поточних умовах й військовими діями. Відтак українські торговельні підприємства не в повній мірі зорієнтовані на розвиток людського капіталу через нездатність створити безпечні умови для його ефективного використання.

Проведене узагальнення щодо розуміння, формування й розвитку людського капіталу вказує на зростання його важливості для торговельних підприємств через необхідність творчо підходити до питання налагодження контакту й стимулювання споживача до активності на ринку товарів. Поширення електронної торгівлі трансформує функції працівників, коли набувають актуальності знання, вміння й здібності вирішувати нетипові проблеми із активним застосуванням інформаційних технологій, що складає основу для визначення людського капіталу як п'ятого детермінанту безпекової діяльності торговельного підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Діяльність торговельних підприємств характеризується рядом суттєвих відмінностей, що не дозволяє застосувати ті напрацювання стосовно безпекової діяльності, які сьогодні уже сформовані. Така ситуація спонукала, у відповідності до авторського розуміння безпекової діяльності, до визначення та короткої характеристики п'ятох базових детермінантів. До числа таких унікальних детермінантів було віднесено: зміни в національній економіці; купівельна спроможність споживачів; конкурентне середовище, електронна торгівля, людський капітал. Отримані результати послугують основою для подальшого створення методологічного базису безпекової діяльності торговельних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Мазаракі А.А., Лагутін В.Д., Герасименко А.Г. та ін. Внутрішня торгівля України: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Мазаракі А.А.. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.
2. Туча О., Співак І., Бондаренко О, Погарська О. Вплив українських мігрантів на економіку країни-реципієнтів. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Migration_impact_2022-12-15.pdf (дата звернення: 27.04.2023).
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини. Київ : Знання, 2004. 535 с.
4. Ілляшенко С.М., Іванова Т.Є. Перспективи та основні проблеми розвитку інтернет-торгівлі в Україні. *Mechanism of Economic Regulation*. 2014. № 3. С. 72–81.
5. Капцош В.Я. Стан та особливості розвитку інтернет-торгівлі товарами в міжнародному вимірі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 13. С. 115–119.
6. Людський розвиток в Україні. Пріоритети національної політики мінімізації асиметрії українського ринку праці / за заг. ред. Лібанової Е. М., Цимбала О. І. Київ : Академперіодика, 2021. 210 с.
7. Панчишин А.І. Аналіз конкурентного середовища економіко-виробничих систем. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 1339–1342.
8. Равлінко З.П. Методичні засади безпекової діяльності підприємств у відповідності до системного підходу. *Причорноморські економічні студія*. 2023. № 1 (79). С. 119–123.
9. Статистичний щорічник України. 2021 / за ред. Вернера І.Є. Київ : Державна служба статистики України, 2012. 447 с.
10. Тягунова Н.М., Іржавська Л.В. Сучасний стан і тенденції розвитку роздрібної торгівлі України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2012. № 3. С. 84–86.

References:

1. Mazaraki A.A., Lahutin V.D., Herasymenko A.H. (2016) *Vnutrishnia torhivlia Ukrainy* [Domestic trade of Ukraine]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t.

2. Tucha O., Spivak I., Bondarenko O., Poharska O. (2022) Vplyv ukraïnskykh mihrantiv na ekonomiky krain-retsypientiv [Impact of Ukrainian migrants on the economies of recipient countries]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Migration_impact_2022-12-15.pdf (accessed 27 April 2023).
3. Hrishnova O.A. (2004) *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor economics and social and labor relations]. Kyiv: Znannia.
4. Illiashenko S.M., Ivanova T.Ie. (2014) Perspektyvy ta osnovni problemy rozvytku internet-torhivli v Ukraini [Prospects and main problems of the development of Internet trade in Ukraine]. *Mechanism of Economic Regulation*, No. 3, pp. 72–81.
5. Kaptsoh V.Ia. (2017) Stan ta osoblyvosti rozvytku internet-torhivli tovaramy v mizhnarodnomu vymiri [The state and peculiarities of the development of Internet trade in goods in the international dimension]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 13, pp. 115–119.
6. Libanovf E.M., Tymbala O.I. ed. (2021) *Liudskyi rozvytok v Ukraini. Priorytety natsionalnoi polityky minimizatsii asymetrii ukrainskoho rynku pratsi* [Human development in Ukraine. Priorities of the national policy of minimizing the asymmetry of the Ukrainian labor market]. Kyiv: Akadempriodyka.
7. Panchyshyn A.I. (2014) Analiz konkurentnoho seredovyshcha ekonomiko-vyrobnychykh system [Analysis of the competitive environment of economic and production systems]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 2, pp. 1339–1342.
8. Ravlinko Z.P. (2023) Metodychni zasady bezpekovoï diialnosti pidpriemstv u vidpovidnosti do systemnoho pidkhodu [Methodological principles of security activities of enterprises in accordance with the system approach], *Prychornomorski ekonomichni studii*, no. 1(79), pp. 119–123.
9. Verner I. Ye. ed. (2021) *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy. 2021* [Statistical yearbook of Ukraine. 2021]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.
10. Tiahunova N.M., Irzhavska L.V. (2012) Suchasnyi stan i tendentsii rozvytku rozdribnoi torhivli Ukrainy [The current state and development trends of retail trade in Ukraine], *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 3, pp. 84–86.