

УДК 658.15:005.934

А. І. Поневач,
аспірант кафедри обліку та оподаткування і маркетингу,
Мукачівський державний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5766-8886>

DOI: 10.32702/2306-6792.2023.13.69

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМАЛІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МОДЕЛЕЙ ЗМІННОГО (ГНУЧКОГО) ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

A. Ponevach,
Postgraduate student of the Department of Accounting, Taxation, and Marketing,
Mukachevo State University

FEATURES OF FORMALIZING THE EFFECTIVENESS OF FLEXIBLE RETAIL ENTREPRENEURSHIP MODELS

Ознакою належного функціонування та розвитку змінного (гнучкого) підприємництва є його ефективність, яка пов'язана з терміном "ефект". У такому контексті, ефективність має бути формалізована, щоб зосередитися на наданні інформації про сформовані результати з обміну товарів та надання послуг. При цьому сама формалізація застосовується, як метод логіки. Відповідно стаття спрямована на дослідження методичних засад формалізації ефективності моделей змінного (гнучкого) торгового підприємництва. За результатами досліджень доведено, що функціонування та розвиток змінного (гнучкого) торгового підприємництва пов'язані з ефективністю діяльності у сфері обміну товарів та надання послуг. Відтак, умовою забезпечення такої діяльності є управління нею за різними типами узагальнюючих та результативних індикативних відношень та їх підпорядкуванням дії факторів. Разом з тим, звертається увага на той факт, що узагальнююча формалізація ефективності процесів надання послуг клієнтам до, під час і після обміну на конкретній торговельній платформі та узагальнена формалізація ефективності змінного (гнучкого) підприємництва мають лише інформаційний характер і не розкривають логіку формування ефектів. Формалізації результативних ознак властива аналогічна специфіка. Відтак, як узагальнюючі та результативні відношення — це залежності, що у межах моделі торгового підприємництва є динамічними та еволюціонуючими. Однак можливості добору послідовних дій з управління такими залежностями формує лише деталізована належна основа, що забезпечує розкриття логіки їх найважливіших аспектів, серед яких особливості, які формують процес в результаті якого підприємець здійснює свою діяльність з обміну товарів та надання послуг та змінює її.

An indicator of the proper functioning and development of a variable (flexible) entrepreneurship is its efficiency linked to the term "effect" in the scientific literature. In this context, efficiency needs to be formalized to focus on providing information about the achieved outcomes of goods exchange and service provision. The formalization itself is applied as a method of logic. Accordingly, the article aims to investigate the methodological foundations of formalizing the efficiency of variable (flexible) trade entrepreneurship models. The research results demonstrate that the functioning and development of variable (flexible) trade entrepreneurship are linked to the efficiency of activities in the field of goods exchange and service provision. Thus, a condition for ensuring such activity is the management of these processes through various types of aggregative and result-oriented indicative relationships, as well as their alignment with the action of factors. The generalized formalization of the efficiency of customer service processes before, during, and after the exchange on a specific trade platform includes a complex of indicators and metrics that reflect all the generated effects in the processes of exchanging goods, services, and money, while also considering the current state of the entrepreneur's economic system. This formalization is purely informational and does not reveal the logic of effect formation. The generalized formalization of variable (flexible) entrepreneurship is developed through a set of characteristics and metrics that take into account the generated effects in the processes of exchanging goods and services. However, the process of generalized formalization is purely informational and does not disclose the logic of effect formation. The process of formalizing result-oriented characteristics also has purely informative content. Thus, it has been proven that both aggregative and result-oriented relationships are dependencies that, within the framework of the variable (flexible) trade entrepreneurship model, are dynamic and evolving. However, the ability to select sequential actions to manage

such dependencies is formed only by a detailed and proper foundation that ensures the disclosure of the logic of its most important aspects, including the peculiarities that shape the process by which an entrepreneur conducts their activity of exchanging goods and providing services and how they modify it.

Ключові слова: торговельна платформа; підприємництво; формат торгівлі; ефект.
Key words: trading platform; entrepreneurship; trading format; effect.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Ознакою ефективного функціонування та розвитку змінного (гнучкого) підприємництва є його ефективність, яка у науковій літературі прямо пов'язується з терміном "ефект". При цьому цей термін інтерпретується як її похідна (у перекладі з латинської ефект означає "результат") [1]. У такому контексті, ефективність розглянута як позитивний результат, що виникає внаслідок зміни стану певного об'єкта спричиненого дією зовнішнього або внутрішнього фактору [1]. При формалізації ефективності змінного (гнучкого) торгового підприємництва, слід зосередитися на наданні інформації про сформовані результати обміну товарів та надання послуг (що у сутності зводяться до ефективності надання послуг клієнтам), в обсязі достатньому для керування та коригування процесів надання послуг клієнтам до, під час і після обміну на всіх наявних торговельних платформах підприємця.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Над окремими теоретичними і практичними аспектами, що є елементами формування інформації про ефективність моделей торгового підприємництва працювало багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: А. В. Гречко, А. С. Гречухін, Ковальчук І.В., Швиданенко Г.О., Дмитренко А.І., Олексюк О.І. Проте, варто зазначити, що питання щодо особливостей цього процесу для змінного (гнучкого) торгового підприємництва, його базових положень у процесі управління ефективністю залишаються практично не розробленими.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є дослідження методичних засад формалізації ефективності моделей змінного (гнучкого) торгового підприємництва.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Формалізація застосована у дослідженні як базовий метод вивчення логіки ідентифікації ефективності моделей змінного (гнучкого) торгового підприємництва (далі — МЗ(Г)П). Відтак для формалізації ефективності важливим є належний процес подання інформації про неї, організований за наступними положеннями:

1. Подання інформації про окрему торговельну платформу за якої основною є ефективність надання послуг клієнтам до, під час і після обміну. Ця ефективність формалізується з урахуванням наступних особливостей:

— подання інформації щодо сформованих результатів має різні ознаки та вимірники;

— подання інформації про сформовані результати здійснюється через ознаки та вимірники їх похідних — ефектів, які гарантують доцільність використання торговельної платформи як базового елементу моделі торгового підприємництва;

— подання інформації про ознаки та вимірники ефектів повинно забезпечувати представлення інформації про узагальнену ефективність торговельної платформи як її синтезованої властивості (що залежить від формату торгівлі, асортиментної позиції) та особливостей конкретних операційних дій.

2. Подання інформації про МЗ(Г)П за якої основною є ефективність всієї комерційної діяльності підприємця. Ця ефективність формалізується з урахуванням наступних особливостей:

— подання інформації про сформовані результати має різні ознаки та вимірники;

— подання інформації щодо сформованих результатів інтерпретується через ознаки та вимірники їх похідних — ефектів, які є запоруками гнучкості управління підприємницькою діяльністю, її адаптивності до змін у ринкових умовах та в здатністю швидко реагувати на потреби клієнтів.

— подання інформації про ознаки та вимірники ефектів має забезпечувати представлення

ня інформації про ефективність як деталізовану властивість, що формується за всіма торговельними платформами підприємця.

Відповідно до наведених особливостей та аналізу до наукової літератури з цих питань [1; 7; 3], ознаки та вимірники ефективності можна деталізувати у розрізі:

— Узагальнюючі ознаки та вимірники (першого рівня) — ці ознаки вимірюють ефективність підприємництва в цілому або ефективність надання послуг клієнтам через певну торговельну платформу [1; 7]. Узагальнююча ефективність для МЗ(Г)П або конкретної торговельної платформи формалізується за допомогою різних типів індикативних відношень або різниць між доходами та витратами (тобто в абсолютному та відносному виразі);

— результативних (ознак та вимірників другого рівня) — ці ознаки вимірюють окремі ефекти надання послуг клієнтам через певну торговельну платформу [1]. Вони можуть бути виражені у відносних або абсолютних значеннях і вимірювати використання окремих видів ресурсів або окремі операції на рівні торговельних платформ. Результативні ознаки та вимірники ефективності надання послуг клієнтам можуть бути представлені різними типами індикативних відношень.

При цьому, щодо всіх ознак та вимірників ефективності важливо аналізувати їх динаміку (що надає можливість зрозуміти, які фактори або події впливають на неї). Аналіз лише абсолютного рівня ефективності формує обмеження в формалізації, оскільки результат не враховує контекстуальних факторів та може приховувати важливі зміни. [1].

Узагальнюючі ознаки та вимірники ефективності окремої торговельної платформи повинні бути достатніми для формування загального уявлення про інтегровані операційні, валові та маржинальні ефекти (табл. 1).

Визначені ознаки та вимірники вважаються базовими для оцінки доцільності використання торговельної платформи.

Виділені у табл. ознаки та вимірники ефектів дозволяють представити ефективність як комбінаторну властивість торговельної платформи за площинами:

1. Валовий прибуток торговельної платформи є найбільш узагальнюючою площиною виміру ефекту від операційної діяльності (валового ефекту), що може бути додатково охарактеризований через значення валової маржі.

2. Маржинальний прибуток торговельної платформи можна розглядати як площину, яка вимірює різницю між доходами та витратами з

Таблиця 1. Характеристика узагальнюючих ознак та показників ефективності надання послуг клієнтам до, під час і після обміну на конкретній торговельній платформі

Вимірники ефектів	Ознака ефекту
Валовий прибуток торговельної платформи (валовий ефект)	позитивна різниця між виторгом від реалізації та собівартістю товару або послуги, що утворена у межах конкретної торговельної платформи.
Маржинальний прибуток торговельної платформи (маржинальний ефект)	позитивна різниця від кожного проданого на торговельній платформі товару/послуги
Операційний прибуток торговельної платформи (операційний ефект)	прибуток від звичайної діяльності торговельної платформи, що визначається як різниця між валовим прибутком та операційними витратами.

Джерело: сформовано на основі [1; 3; 7].

кожної нової одиниці товару, що надходить на торговельну платформу підприємця (тобто маржинальний ефект). Ефект може бути додатково охарактеризований значенням точки беззбитковості.

3. Операційний прибуток торговельної платформи можна розглядати як площину, що вимірює стабільність операційного результату, який формується торговельною платформою протягом всього періоду її існування (тобто операційний ефект). Ефект може бути додатково охарактеризований значенням операційної маржі.

Так, узагальнена формалізація ефективності процесів надання послуг клієнтам до, під час і після обміну на конкретній торговельній платформі включає комплекс ознак та вимірників, що відображають всі сформовані ефекти в процесах обміну товарами, послугами і грошима, а також враховують поточний стан системи господарювання підприємця. Однак, зважаючи на ретроспективність, процес узагальненої формалізації має лише інформаційний характер і не розкриває логіку формування ефектів. Він не дозволяє коригувати особливості забезпечення функціонування та розвитку МЗ(Г)П. Ця проблема може бути усунута за умови наявності належної основи, яка дозволяє розкрити логіку його найважливіших аспектів.

Так, узагальнюючі ознаки та вимірники ефективності МЗ(Г)П повинні бути достатніми для формування загального уявлення про інтегровані ними: чисті ефекти; проміжні (між валовим і чистим) ефекти; "очищені" ефекти; ефекти економічної доданої вартості. Характеристика узагальнюючих ознак та вимірників ефективності МЗ(Г)П наведена табл. 2.

Виділені ознаки та вимірники вважаються базовими для формування загального уявлен-

Таблиця 2. Характеристика узагальнюючих ознак та вимірників ефективності МЗ(Г)П

Вимірники ефектів	Ознака ефекту
Чистий прибуток підприємця	Частина балансового прибутку підприємця, яка буде в його розпорядженні після сплати всіх податків, зборів та інших обов'язкових платежів
EBIT	Частина прибутку, що генерується підприємцем без врахування фінансових витрат та податків. Цей ефект є проміжним між валовим і чистим прибутком.
EBITDA	Частина прибутку, що генерується підприємцем до врахування витрат на відсотки, податків, зносу та амортизації.
EVA	Частина прибутку, що залишається у підприємця після вирахування вартості всього капіталу

Джерело: сформовано на основі [1-2; 3; 7].

ня про гнучкість управління підприємницькою діяльністю, її адаптивність до змін у ринкових умовах та здатність реагувати на потреби клієнтів.

Крім того, виділені у табл. ознаки та вимірники ефектів дозволяють представити узагальнюючу ефективність як збірну властивість моделей змінного (гнучкого) торгового підприємництва, що формується за рядом площинами:

1. Чистий прибуток підприємця (чистий ефект) є площиною, що за належними до неї складовими вимірює загальний фінансовий результат діяльності підприємця після вирахування всіх витрат, включаючи оперативні витрати, фінансові витрати, податки та інші витрати.

2. EBIT (ефект, що є проміжним між валовим і чистим) є площиною, що при вимірюванні операційного ефекту нівелює вплив структури капіталу (а саме частки залученого капіталу) та системи оподаткування та податкових пільг [3].

3. EBITDA (очищений ефект) є площиною, що при вимірюванні операційного ефекту нівелює вплив обсягу залучених коштів, системи оподаткування і його пільговості, негрошових витрат на амортизацію та обсягу необоротних активів [3].

4. EVA (ефект економічної доданої вартості) є площиною, що вимірює ефективність підприємництва, через створену на капітал надлишкову вартість (шляхом вирахування вартості створеного капіталу з операційного прибутку, скоригованого на податки) [5].

Так, узагальнена формалізація ефективності МЗ(Г)П формується за комплексом ознак та вимірників, які враховують сформовані ефекти за процесами обміну товарами, послугами. Проте, зважаючи на ретроспективність, процес узагальненої формалізації має лише інформаційний характер і не розкриває логіку формування ефектів, тому не дозволяє кори-

гувати особливості забезпечення функціонування та розвитку гнучкого підприємництва. Ця проблема не усувається навіть за наявності належної основи, яка дозволяє розкрити логіку його найважливіших аспектів.

Щодо результативних ознак та вимірників (другого рівня), вони визначаються для конкретної торговельної платформи, а не для всієї моделі змінного (гнучкого) підприємництва, адже при значному узагальненні втрачають свою конкретність та інформаційну цінність. Така специфіка обумовлена тим, що процес формалізації результативних ознак та вимірників ефективності придатний для визначення особливостей конкретних операційних дій для підтримки ефективності надання послуг клієнтам до, під час і після обміну на конкретній торговельній платформі. Потреба в таких показниках зумовлена тим, що кожна торговельна платформа може мати свої власні цілі та специфічні операційні потреби.

Формування результативних ознак та вимірників доцільне за напрямками:

— використання окремих видів ресурсів (ознаки ефективності використання трудових ресурсів, ознаки ефективності використання основних виробничих фондів; ознаки ефективності використання матеріальних ресурсів;

— окремих операцій на рівні торговельних платформ. Слід орієнтуватися на ознаки та показники трудомісткості операцій відповідно до схеми дій підприємця з надання послуг клієнтам).

Щодо використання окремих видів ресурсів зазначимо, що класично, ефективність торгового підприємництва є залежною від використання трудових ресурсів ([2]), разом з тим для торговельних платформ, що діють у межах МЗ(Г)П актуальним є використання основних виробничих фондів та матеріальних ресурсів (у зв'язку із залежністю від належної системи обробки, зберігання та управління запасами). Таким чином, пропонується наведена нижче характеристика результативних ознак та вимірників ефективності надання послуг клієнтам до, під час і після обміну на конкретній торговельній платформі (табл. 3).

Виділені ознаки та вимірники ефектів дозволяють представити ефективність за результативними ефектами як деталізовану властивість, що формується за окремою торговельною платформою за площинами:

1. Ефект від використання трудових ресурсів є площиною, що розкривається через специфіку їх використання за взаємозв'язком основних вимірників (серед яких виробіток,

трудомісткість, продуктивність [1]), що визначають успішність реалізації товарів або послуг на торговельній платформі за ефективного використання робочого часу, ресурсів та

2. Ефект від використання основних виробничих фондів є площиною, що розкривається через специфіку їх використання для торговельної платформи. Це здійснюється за взаємозв'язком основних вимірників (серед яких фондівіддача, фондомісткість та фондоозброєність), що визначають здатність генерувати великий обсяг реалізації при невеликих витратах на основні виробничі фонди або таких, що є доцільними з економічної точки зору [1].

3. Ефект від використання матеріальних ресурсів для торговельної платформи за взаємозв'язком основних вимірників (серед яких матеріаловіддача, матеріаломісткість реалізації, рівень використання матеріальних ресурсів за структурою реалізації), що визначають обсяги генерації продукції або послуг на використанні матеріальні ресурси, а також здатність досягати високої реалізації з меншими витратами на матеріали за ефективного їх розподілу між різними категоріями товарів або послуг [2].

Щодо окремих операцій на рівні торговельних платформ — при оцінці їх результативних ознак слід орієнтуватися на трудомісткість операцій у схемі дій підприємця з надання послуг клієнтам та зворотню до них продуктивність. Визначення інших ознак за окремими операціями є складним.

Для формалізації трудомісткості та продуктивності за типами операцій на рівні торговельних платформ необхідні:

1. Класифікація операцій торговельних платформ. Зокрема, потрібно класифікувати операції на торговельній платформі за типами. Наприклад, це можуть бути виділені операції з зустрічі покупців, операції створення ажіотажу і новизни, виявлення короткострокового попиту на унікальні товари, відпуску товарів, розрахункові операції тощо. Відтак, слід розділити всі операції на загальні категорії (наприклад, відповідно до загальних схем для рор-у, для шоу-рум та пунктів видачі/доставляння).

2. Визначення напрямків вимірювання ефекту за витратами робочого часу на виконання кожної операції з надання послуг клієнтам. Зокрема, для вимірювання трудомісткості кож-

Таблиця 3. Характеристика результативних ознак та вимірників ефективності надання послуг клієнтам до, під час і після обміну на конкретній торговельній платформі

Вимірники ефектів	Ознака ефекту
Ефект від використання трудових ресурсів	Визначається за загальним обсягом товарів або послуг, які були продані або надані на конкретній торговельній платформі за певний періоду часу
	Визначається за витратами робочого часу на виконання операцій з надання послуг клієнтам
	Визначається обсягами використаних ресурсів (в тому числі праці) для досягнення виробітку
Ефект від використання основних виробничих фондів	Визначається обсяг реалізованих товарів/наданих послуг що припадає на од. основних виробничих фондів
	Визначається обсяг вартості основних фондів, що припадає на одиницю товару, що реалізований
	Визначається обсяг вартості основних виробничих фондів, що припадає на працівника торговельної платформи
Ефект від використання матеріальних ресурсів	Визначається обсяг реалізації на кожну грн витрачених матеріальних ресурсів через відношення обсяг реалізованих товарів та послуг, що припадає на матеріальні витрати
	Визначається обсяг матеріальних витрат, що припадає на од. реалізованих товарів та послуг
	Визначається обсяг матеріальних витрат, що припадає на од. собівартості. реалізованих товарів та послуг

Джерело: сформовано на основі [1; 2; 6].

ної операції має бути відомий обсяг виторг від реалізації товарів або послуг торговельної платформи (оскільки надходження від конкретної операції не завжди можна визначити), однак працезатрати (час) на проведення робіт, з надання послуг клієнтам потрібно деталізувати виходячи з вартості 1 чол-год.

3. Узагальнення даних про кожну операцію, використовуючи дані, щодо працезатрат за нею.

4. Аналіз трудомісткі різних операцій. Аналіз продуктивності різних операцій. Слід звертати увагу на операції, які вимагають більше ресурсів та зусиль в порівнянні з іншими.

При цьому є очевидним, що зважаючи на ретроспективність, процес формалізації результативних ознак має лише інформативний зміст, адже не виявляє напрямків коригування операційних дій з підтримки ефективності, згідно їх впливу на неї. Ця проблема може бути вирішена шляхом використання належних оптимізаційних моделей.

ВИСНОВКИ

За результатами досліджень доведено, що функціонування та розвиток змінного (гнучкого) торгового підприємництва пов'язані з ефективністю діяльності у сфері обміну товарів та надання послуг. Відтак, умовою забезпечення такої діяльності є управління її процесами за різними типами узагальнюючих та результатив-

них індикативних відношень та їх підпорядкуванням дії факторів. Разом з тим, звертається увага на той факт, що:

1. Узагальнена формалізація ефективності процесів надання послуг клієнтам до, під час і після обміну на конкретній торговельній платформі включає комплекс ознак та вимірників, що відображають всі сформовані ефекти в процесах обміну товарами, послугами і грошима, а також враховують поточний стан системи господарювання підприємця. Ця формалізація має лише інформаційний характер і не розкриває логіку формування ефектів.

2. Узагальнена формалізація ефективності змінного (гнучкого) підприємництва формується за комплексом ознак та вимірників, які враховують сформовані ефекти за процесами обміну товарами, послугами. Проте процес узагальненої формалізації має лише інформаційний характер і не розкриває логіку формування ефектів.

3. Формалізація результативних ознак має лише інформативний зміст, адже не виявляє напрямків коригування операційних дій з підтримки ефективності, згідно їх впливу на неї.

Відтак, доведено, що як узагальнюючі та результативні відношення — це залежності, що у межах моделі змінного (гнучкого) торгового підприємництва є динамічними та еволюційними. Однак можливості добору послідовних дій з управління такими залежностями формує лише деталізована належна основа, що забезпечує розкриття логіки її найважливіших аспектів, серед яких особливості, які формують процес, в результаті якого підприємець здійснює свою діяльність з обміну товарів та надання послуг та змінює її.

Отримані результати можуть бути використані для розробки підходу до розкриття логіки функціонування та розвитку змінного (гнучкого) підприємництва для різних форматів мереж та оптимізації управління такими процесами.

Література:

1. Гречко А. В., Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства, Ефективна економіка, 2016, Вип. № 1, URL.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4744> (дата звернення: 01.10.2022).

2. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. Посіб, К.: Знання, 2008. — 680 с. Київ, Україна.

3. Харламова О. ЕВІТДА, ЕВІТ та ОІВДА: що стоїть за цими показниками? Вісник МСФЗ, Сві-

товий досвід. Українська практика, 2022, № 9, URL.: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ002885 (дата звернення: 11.01.2023).

4. Харченко Ю.А. Кореляційно-регресійний аналіз обсягів збуту продукції промислового підприємства, Економічний простір. 2014. № 86. С. 214—223.

5. Черкасова А.О. Застосування сучасних методичних підходів до оцінки вартості капіталу акціонерного товариства, Ефективна економіка, 2012, Вип. № 4, URL.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=4&y=2012>. (дата звернення: 16.10.2020).

6. Швиданенко Г.О., Дмитренко А.І., Олексюк О.І. Бізнес-діагностика підприємства: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2008. — 344 с.

7. Шість видів прибутку, які повинен розуміти фермер і його бухгалтер, Матеріали ресурсу aggeek.net, 2017, URL.: <https://uhbdp.org/article/6-vydiv-prybutku-iaki-povynen-rozumity-fermer-ta-ioho-bukhhalter> (дата звернення: 16.10.2020).

References:

1. Grechko, A.V. and Grechukhin, A.S. (2016), "Evaluation of the efficiency of the production activity of the enterprise", *Efektivna ekonomika*, Vol. 1, available at.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4744> (Accessed: 01.10.2022).

2. Kovalchuk, I.V. (2008), *Ekonomika pidpryemstva [Business Economics]*, Znannya, Kyiv, Ukraine.

3. Kharlamova, O. (2022), "EBITDA, EBIT and OIBDA: what is behind these indicators?", *Visnyk MSFZ, Svitovyy dosvid. Ukrayins'ka praktyka*, Vol. 9, available at.: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ002885 (Accessed: 01.10.2022).

4. Kharchenko, Yu.A. (2014), Correlation-regression analysis of sales volumes of industrial enterprises, *Ekonomichnyy prostir*. Vol. 86. pp. 214—223.

5. Cherkasova, A.O. (2012), "The application of modern methodological approaches to the assessment of the capital cost of a joint-stock company", *Efektivna ekonomika*, Vol. 4, available at.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=4&y=2012>. (Accessed: 16.10.2020).

6. Shvydanenko, G.O. Dmytrenko, A.I. Oleksiuk, O.I. (2008), *Biznes-diahnostyka pidpryemstva [Business diagnostics of company]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

7. aggeek.net (2017), "Six types of profit that a farmer and his accountant must understand", available at.: <https://uhbdp.org/article/6-vydiv-prybutku-iaki-povynen-rozumity-fermer-ta-ioho-bukhhalter> (Accessed: 16.10.2020).

Стаття надійшла до редакції 19.06.2023 р.