

УДК 65.012.12:658.8

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/176-15>

Сотник А. А.

кандидат економічних наук,
Державний університет «Житомирська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0217-988X>

Sotnyk Anhelina

Zhytomyr Polytechnic State University

ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено визначенню особливостей ведення бізнесу торговельних підприємств та формуванню індикаторів експрес-діагностики ефективності їх комерційної діяльності. У процесі дослідження уточнено теоретичний зміст понять «комерційна діяльність», «ефективність комерційної діяльності», «експрес-діагностика», «торговельне підприємство», оскільки автором встановлено, що наявні наукові напрацювання, які присвячені оцінюванню ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства, характеризуються відсутністю єдиного підходу до трактування досліджуваних економічних понять, не описують методику діагностування об'єкта, яка сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень. Описано особливості ведення бізнесу вітчизняними торговельними підприємствами в умовах ринкової економіки на засадах клієнтоорієнтованого підходу. Доведено, що сформований кінцевий фінансовий результат діяльності (прибуток або збиток) є індикатором розвитку торговельних підприємств та свідчить про можливість досягнення суб'єктом господарювання довгострокових цілей розвитку. Аналіз сучасних досліджень у сфері діагностики підприємницької діяльності дав можливість сформулювати висновок про доцільність застосування методу експрес-діагностики, оскільки такий вид діагностики дає змогу комплексно оцінити об'єкт дослідження, швидко встановити поточний рівень розвитку суб'єкта господарювання, періодично здійснювати контроль ефективності діяльності, формувати інформаційну базу для обґрунтування і прийняття управлінських рішень. Запропоновано перелік індикаторів експрес-діагностики ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств, який сформовано з урахуванням особливостей їх діяльності, таких як обсяг реалізації, ланцюг діяльності, термін формування надходжень, місце розташування, спеціалізація. Наведений перелік діагностичних індикаторів відповідає вимогам експрес-діагностування щодо порівнянності, інформативності, об'єктивності. Використання діагностичних показників дає змогу системно дослідити ефективність комерційної діяльності торговельних підприємств та визначити подальші перспективи їх розвитку.

Ключові слова: підприємництво, комерційна діяльність, економічна діагностика, експрес-діагностика, торгівля, підприємство.

EXPRESS-DIAGNOSTICS OF EFFICIENCY OF COMMERCIAL ACTIVITY OF TRADING ENTERPRISES

The article is devoted to determining the peculiarities of doing business of commercial enterprises and the formation of indicators of rapid diagnostics of the effectiveness of their commercial activities. In the course of the research the theoretical content of the concepts "commercial activity", "efficiency of commercial activity", "express diagnostics", "trading enterprise" was clarified, as the author found that the available scientific developments on assessing the effectiveness of commercial activity approach to the interpretation of the studied economic concepts, do not describe the method of diagnosing the object, which contributes to effective management decisions. The peculiarities of doing business by domestic trade enterprises in a market economy on the basis of a customer-oriented approach are described. It is proved that the final financial result (profit or loss) is an indicator of the development of commercial enterprises and indicates the possibility of achieving long-term development goals. Analysis of modern research in the field of business diagnostics made it possible to form a conclusion about the feasibility of using the method of rapid diagnostics, as this type of diagnosis allows you to comprehensively assess the object of study, quickly establish the current level of development of the entity, information base for substantiation and management decisions. The list of indicators of express diagnostics of efficiency of commercial activity of trade enterprises which is formed taking into account features of their activity, such as volume of realization, chain of activity, term of formation of receipts, location, specialization is offered. The above list of diagnostic indicators meets the requirements of rapid diagnosis in terms of comparability, informativeness, objectivity. The use of diagnostic indicators makes it possible to systematically study the effectiveness of commercial activities of commercial enterprises and determine further prospects for their development.

Keywords: entrepreneurship, commercial activity, economic diagnostics, express-diagnostics, trade, enterprise.

JEL classification: C41, L21, L25, L26

Постановка проблеми. Фактором ефективного функціонування та сталого розвитку торговельних підприємств в умовах ринку є вдосконалення їх системи управління. Для забезпечення розвитку комерційної діяльності торговельних підприємств на засадах ефективності застосовують інструменти бізнес-управління, які орієнтовані на підвищення прибутковості процесів

купівлі-продажу товарів та ґрунтуються на результатах їх періодичного діагностування.

Застосування діагностики в управлінні вітчизняними підприємствами не є чимось новим. Жодне дослідження бізнес-процесів підприємства не обходиться без застосування методів економічної діагностики, оскільки від вчасно визначеного поточного

стану суб'єкта господарювання залежить опрацювання комплексу профілактичних заходів, рекомендацій, процедур, спрямованих на покращення наявного стану або попередження несприятливих для його функціонування ситуацій і подій. Сучасна економічна наука має достатньо теоретичних напрацювань у сфері комплексного, поглибленого, фундаментального діагностування діяльності підприємства, проте їх більшість у практиці суб'єктів господарювання не використовується, оскільки велика кількість показників потребує додаткових аналітичних зусиль для формування однозначних висновків і не підходить для оперативного прийняття управлінських рішень. Отже, застосування експрес-методів дослідження діяльності підприємства залишається актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні проблематика розвитку комерційної діяльності торговельних підприємств приділяється все більше уваги. Перш за все це пов'язано з визначальним значенням комерції у забезпеченні прибутковості господарської діяльності суб'єктів господарювання. Проблемам забезпечення ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них найцікавішими є напрацювання таких науковців, як В.С. Гуменюк, І.Ю. Єпіфанова [7], Ж.Л. Крисько [10], Л.В. Осіпова, І.М. Сіняєва [11], Ф.Г. Панкратов [12], Ф.П. Половцева [13], Б.А. Райзберг [14], А.В. Череп [16].

Окремі питання щодо критеріїв оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства, методів її дослідження та підходів до підвищення ефективності діяльності підприємства висвітлено у працях таких учених, як І.Б. Бабух [1], О.Б. Гром'як, О.Г. Мельник [5], А.А. Корнійчук [8], А.М. Ткаченко [15]. Аналіз робіт зазначених авторів дав можливість сформулювати висновок про відсутність єдиного підходу до дослідження ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств, який враховує особливості ведення бізнесу, забезпечує формування однозначних аналітичних висновків і прийняття оперативних управлінських рішень. Встановлено, що інструментарій поглибленої діагностики діяльності підприємства не спроможний швидко ідентифікувати негативні тенденції розвитку, оскільки трудомісткість методики не сприяє її практичному застосуванню. Таким чином, є потреба у формуванні методичного забезпечення експрес-діагностики, що дасть можливість удосконалити процес управління торговельними підприємствами щодо визначення відхилень поточної діяльності та можливостей досягнення стратегічних цілей розвитку.

Мета статті полягає в удосконаленні процесу експрес-діагностики ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств шляхом виокремлення ключових показників, які відображають особливості ведення бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення мети дослідження уточнимо сутність економічних категорій «комерційна діяльність», «ефективність комерційної діяльності», «експрес-діагностика», «торговельне підприємство». Комерційну діяльність можна інтерпретувати в різних аспектах. Л.В. Осіпова та І.М. Сіняєва трактують комерційну діяльність як сукупність процесів і операцій, спрямованих на здійснення купівлі-продажу товарів задля задоволення купівельного попиту

та отримання прибутку. Науковці зазначають, що поняття «комерційна діяльність» економічно ширшим ніж поняття «торгівля», оскільки основою торгівлі завжди є комерція, але не кожна комерційна діяльність зводиться тільки до торгівлі [11]. Велика кількість суб'єктів господарювання у сфері комерційної діяльності здійснює складний комплекс закупівельної, виробничої, інвестиційної та іншої підприємницької діяльності задля її подальшої реалізації через процеси купівлі-продажу для отримання прибутку. Ф.Г. Панкратов та Т.К. Серьогіна вважають, що комерційна діяльність – це сукупність торгових процесів щодо здійснення актів купівлі-продажу задля одержання прибутку [12]. Ф.П. Половцева окреслює комерційну діяльність як сукупність комерційних операцій, спрямованих на ефективну купівлю-продаж та доведення товарів до споживачів з орієнтацією на попит і отримання реального прибутку [13].

Зазначимо, що поняття «комерційна діяльність» має офіційне визнання. Згідно з п. 1 ст. 42 глави 4 Господарського кодексу України, господарська комерційна діяльність (підприємництво) – це самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, здійснювана на власний ризик суб'єктами господарювання (підприємцями) задля досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [4]. Таким чином, офіційне трактування ототожнює такі поняття, як «підприємництво» і «комерційна діяльність». Зауважимо, що сучасні вчені-економісти [10; 14] не підтримують таке ототожнення, оскільки вважають, що підприємництво є не тільки діяльністю, але й способом господарювання, умовою ринку, тому воно набагато ширше за змістом, ніж комерційна діяльність, яку можна вважати окремим видом підприємництва.

Проведений аналіз трактувань поняття «комерційна діяльність» дав змогу дійти висновку, що іноді комерційна діяльність розглядається як функція торгівлі. Таке трактування характерне для опису діяльності невеликих роздрібних підприємств, таких як магазини, кіоски, павільйони, метою функціонування яких є отримання максимального прибутку за короткий проміжок часу. Для великих підприємств і торговельних мереж характерною особливістю діяльності є формування стратегічних довгострокових цілей щодо більш повного задоволення потреб споживачів, підвищення якості товарів та індивідуалізації обслуговування покупців. В таких випадках отримання прибутку в поточному періоді є способом досягнення поставлених цілей діяльності підприємства [1; 8]. Отже, комерційне підприємництво можна розглядати як у вузькому сенсі як підприємництво у сфері торгівлі, пов'язане зі здійсненням процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту покупців (споживачів) та отримання прибутку, так і в широкому сенсі як господарсько-торговельну діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері виробництва і товарообігу та спрямовується на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також як допоміжну діяльність, яка забезпечує їхню реалізацію шляхом надання відповідних послуг [10]. Таким чином, прибутковість комерційної діяльності підприємства як у вузькому, так і в широкому сенсах є індикатором стійкого розвитку, свідчить про можливість суб'єкта господарювання досягти визначених

стратегічних цілей. Проте абсолютна величина прибутку як кінцевого результату діяльності не враховує понесених на отримання певного результату витрат, тому для можливості порівняння, обґрунтування управлінських рішень доцільно використовувати відносні показники ефективності діяльності підприємства [7, с. 191]. Єдиного підходу як до визначення ефективності, так і до визначення ефективності комерційної діяльності підприємства в науковій літературі не існує. Найпоширенішим є трактування ефективності комерційної діяльності як співвідношення отриманого результату та витрат (ресурсів) діяльності суб'єкта господарювання; співвідношення отриманого результату та поставлених цілей [16].

Для подолання проблем ефективності діяльності підприємства необхідно здійснювати дієвий менеджмент та моніторинг усіх структурних елементів функціонування організації, тобто забезпечити комплексність оцінювання ресурсів та впровадження ефективних управлінських рішень. Підвищити ефективність управління можна шляхом періодичного контролю діяльності за допомогою методу експрес-діагностики. Експрес-діагностика діяльності підприємства є оперативним процесом, що має на меті формування попереднього уявлення про поточний стан речей суб'єкта господарювання та підготовку реактивних управлінських рішень для усунення виявлених недоліків або використання можливостей і сильних сторін у діяльності підприємства [5; 15]. Здійснення цього виду діагностики зумовлене його такими властивостями [5, с. 162]:

1) Оперативність. Експрес-діагностика має формувати інформаційну базу для прийняття термінових, реактивних управлінських рішень щодо гармонізації поточного стану підприємства для швидкого реагування управлінців різних рівнів задля усунення можливих загроз та недоліків чи використання шансів середовища функціонування.

2) Експресність. Вона передбачає термінове застосування діагностичної процедури, внаслідок якої повинна сформуватися інформаційна база для прийняття реактивних управлінських рішень, котрі мають на меті оперативно виправити недоліки чи використати наявні можливості підприємства.

3) Обмеженість інформаційного забезпечення. Вона передбачає дослідження об'єкта діагностики на основі неповної, часткової інформаційної бази задля формування не лише попереднього, але й неповного уявлення про наявність проблем чи шансів у досліджуваного об'єкта.

4) Імовірнісність. Оскільки експрес-діагностика є швидким, оперативним дослідженням підприємства чи його складових частин, базується на обмеженому колі інформаційних даних та використовує незначну кількість індикаторів та критеріїв, є можливість виникнення певного ризику під час прийняття на їх основі ефективних управлінських рішень.

5) Телеологічність. Перш ніж розпочати діагностику, варто визначити цілі її проведення, методи, показники-індикатори тощо.

6) Оптимальність. Для зниження рівня імовірності результатів експрес-діагностики доцільно вибирати ті індикатори, критерії, методи та методики, котрі якнайкраще задовільняють поставлені цілі.

7) Доцільність. Перш ніж здійснювати експрес-діагностику, потрібно детально визначити її цілі та

ідентифікувати об'єкт діагностування, адже якщо цілі матимуть комплексний характер, а об'єкт вирізнятиметься масивністю, то варто здійснювати не експрес-діагностику, а фундаментальну діагностику.

8) Послідовність. Діагностика є процесом, а будь-який процес є сукупністю певних завершених етапів, що реалізуються один за одним та мають на меті здійснення окремо визначених дій.

9) Достовірність інформаційної бази. Оскільки цей вид діагностики проводиться на основі обмеженого діапазону даних, то надзвичайно важливо, щоб ця часткова інформаційна база була об'єктивною, точною та адекватною, що дасть змогу більш чітко сформулювати попереднє уявлення про оперативний стан досліджуваного об'єкта.

10) Своєчасність. Потреба у такому діагностуванні виникає під час вирішення оперативних справ на підприємстві, тому інформація, що акумулюється на перших етапах цього процесу, повинна надходити вчасно, що пришвидшить вирішення проблем чи дасть змогу використати наявний у підприємства шанс реалізувати свої сильні сторони.

11) Гнучкість. Підприємство здійснює свою діяльність у межах як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, тому для ефективного здійснення експрес-діагностики її параметри повинні адаптуватися до мінливості цих середовищ.

12) Вибірковість індикативної бази. Здійснення експрес-діагностики діяльності підприємства передбачає виокремлення обмеженої кількості найбільш репрезентативних показників-індикаторів, на засадах яких проводиться огляд поточного стану об'єкта дослідження.

13) Результативність. Основне завдання будь-якого виду діагностики, зокрема експрес-діагностики, полягає у формуванні інформаційної бази для прийняття адекватних управлінських рішень, спрямованих на усунення слабких або використання сильних сторін організації чи її складових частин.

Ефективність є складною економічною категорією, яка охоплює різні рівні господарювання і перебуває під впливом значної кількості внутрішніх та зовнішніх факторів, тому важливо визначити індикатори, які найбільш вдало характеризують сутність ефективності як економічної категорії і можуть використовуватися в управлінському процесі. Пропонуємо для визначення ключових показників експрес-діагностики ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств виокремити їх особливості ведення бізнесу. Зазначимо, що сьогодні з огляду на умови здійснення підприємництва під торговельним підприємством розуміють самостійно господарюючий статутний суб'єкт, який, маючи права юридичної особи, здійснює комерційну, подекуди власну виробничу, а також дослідницьку діяльність задля одержання відповідного прибутку (доходу) [2, с. 24].

Діяльністю щодо забезпечення процесів купівлі-продажу товарів займаються безпосередньо оптові та роздрібні торговельні підприємства, а також підприємства – виробники товарів. Комерційна діяльність зазначених суб'єктів господарювання має свої відмінні характерні риси. Підприємства – виробники продукції здатні реалізувати великі партії товарної продукції, а також налагодити постійну комерційну діяльність через власні точки реалізації або

співпрацю з оптовими і роздрібними торговельними підприємствами. Такі підприємства забезпечують закупівлю і зберігання сировини, виробництво, складування й реалізацію товарів. Безпосередня спеціалізація стосується виробництва і реалізації виготовленої продукції. Ефективній торговельній діяльності виробників продукції сприяють близьке розташування до цільових ринків збуту та привабливі умови укладених договорів купівлі-продажу. Підприємства оптової торгівлі забезпечують реалізацію великих партій продукції, комерційна діяльність пов'язана зі зберіганням (складуванням) і реалізацією товарів. Такі підприємства виступають посередниками у русі товару від виробника до роздрібних торговельних підприємств і кінцевого споживача. Ефективність діяльності оптових підприємств значно залежить від місця розташування. Найчастіше вони розташовуються поблизу транспортних вузлів, що значно сприяє налагодженню їх логістичної діяльності. Щодо підприємств роздрібною торгівлі, то їх діяльність пов'язана з безпосередньою реалізацією продукції населенню із застосуванням специфічних способів і методів роздрібного продажу. Роздрібна торгівля передбачає наявність спеціально обладнаних торгових приміщень, пристосованих

до найкращого обслуговування покупців, підбору і формування торгового асортименту та можливості його оперативної зміни відповідно до попиту населення, постійного вивчення й обліку споживчих запитів покупців, уміння запропонувати і продати товар кожній конкретній людині. Роздрібна торгова мережа характеризується великою територіальною роздрібненістю, наявністю багатьох невеликих за площами і товарообігом підприємств [9, с. 73].

Зважаючи на те, що вирішення проблеми підвищення ефективності комерційної діяльності полягає в тому, щоб на кожну одиницю витрат досягти максимально можливого обсягу отриманого прибутку від реалізації продукції, пропонуємо проводити експрес-діагностику за сформованим переліком показників (табл. 1).

Представлений перелік діагностичних показників враховує особливості функціонування торговельних підприємств і передбачає системне дослідження їх комерційної діяльності таким чином:

- темп зростання обсягів реалізації товарів дає змогу встановити потребу в продукції на ринку;
- ефективність маркетингової, закупівельної, збутової, виробничої діяльності встановлює доцільність витрат шляхом визначення кількості прибутку, яка

Таблиця 1

Показники експрес-діагностики ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств

| Показники ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств | Механізм розрахунку | Спрямованість показника-індикатора |
|---|--|------------------------------------|
| <i>Обсяги реалізації</i> | | |
| Темп зростання обсягів реалізації | $T = \frac{Q_{\phi}}{Q_0}$ | Зростання |
| <i>Ланцюг діяльності</i> | | |
| 1) Ефективність маркетингової діяльності; 2) ефективність закупівельної діяльності; 3) ефективність виробничої діяльності (для підприємств – виробників продукції); 4) ефективність збутової діяльності; 5) ефективність продажів | $1) E_{marketing} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Маркетингові витрати}};$ $2) E_{logistical\ support} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Витрати на закупівлю і зберігання товарів}};$ $3) E_{production} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Виробничі витрати}};$ $4) E_{sales\ costs} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Витрати на збут}};$ $5) E_{sales\ revenue} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Дохід від реалізації}}$ | Зростання |
| <i>Формування надходжень від реалізації</i> | | |
| Ефективність виконання укладених договорів купівлі-продажу | $E_{contract} = \frac{\text{виконаних договорів}}{\text{Загальна кількість укладених договорів}}$ | Зростання |
| <i>Місце положення</i> | | |
| Закріпленість доходу від реалізації за покупцями | $E_{demand} = \frac{\text{Дохід від реалізації}}{\text{Кількість покупців}}$ | Зростання |
| <i>Спеціалізація</i> | | |
| Ефективність основної діяльності | $E_{operation\ activity} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Витрати основної діяльності}}$ | Зростання |

Джерело: сформовано автором

припадає на одну гривню вкладених коштів; наведені показники передбачають дослідження ефективності маркетингової і збутової діяльності; погоджуємося з тим, що збут є підсистемою маркетингу, проте маркетинг передбачає вивчення ринку, реалізацію товарної, цінової та комунікаційної політики, тоді як збут забезпечує реалізацію підприємством виготовлених товарів (робіт, послуг) споживачам [3, с. 248]; отже, ефективність зазначених бізнес-процесів доцільно діагностувати окремо;

– ефективність виконання договорів купівлі-продажу передбачає визначення частки виконаних договорів у їх загальній кількості, яка в динаміці має тенденцію до зростання в межах від 0 до 1;

– динаміка закріпленості доходу від реалізації за покупцями передбачає, що кожен покупець буде формувати кожного разу більше надходжень від продажів;

– ефективність основної діяльності є базовим показником-індикатором, який здатен оперативним встановити наявність незадовільної динаміки розвитку діяльності торговельного підприємства.

Висновки. Метою застосування експрес-діагностики є надання торговельному підприємству конкретних рекомендацій щодо усунення виявлених

проблем діяльності, використання наявних можливостей, наявних сильних сторін досліджуваного об'єкта. Запропоновані показники полікритеріальної експрес-діагностики ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств є інформативними, порівнюваними, ґрунтуються переважно на використанні внутрішньої інформації. Періодичне їх застосування дає можливість шляхом порівняння фактичних і попередніх (базових) розрахованих значень установити відхилення від прогнозних, формувати висновок щодо можливості досягнення довгострокових цілей розвитку підприємства, стати основою для обґрунтування напрямів підвищення ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств.

Рівень економічної ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства залежить від багатьох чинників та умов. З огляду на обмеженість ресурсів і важливість їх економії основним чинником, який визначає ефективність комерції, є рівень витрат. Зважаючи на викладене, можемо констатувати, що торговельні підприємства у своїй діяльності повинні приділяти значну увагу вдосконаленню технології, спеціалізації, організації та оплаті праці, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу і набутому досвіду.

Список використаних джерел:

1. Бабух І.Б. Теоретичні підходи до аналізу комерційної діяльності та управління нею. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 10(1). С. 23–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_10%281%29__6 (дата звернення: 23.12.2021).
2. Бозуленко О.Ю. Дефініція поняття «торговельне підприємство». *Економічний аналіз*. 2015. Т. 19(2). С. 20–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_19%282%29__5 (дата звернення: 22.12.2021).
3. Войчак А.В. Маркетинг і збут. *Формування ринкової економіки* : збірник наукових праць. Спецвипуск : Маркетинг в Україні: теорія і практика. Київ : КНЕУ, 2009. С. 245–251.
4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 22.12.2021).
5. Гром'як О.Б., Мельник О.Г. Експрес-діагностика діяльності підприємств: сутність та призначення. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.2. С. 159–165. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut_2012_22.2_30 (дата звернення: 24.12.2021).
6. Гром'як О.Б. Класифікація різновидів експрес-діагностики діяльності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2012. № 722. С. 53–59. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/12438> (дата звернення: 23.12.2021).
7. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189–192. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/12840> (дата звернення: 22.12.2021).
8. Корнійчук А.А. Стратегічна діагностика виробничого потенціалу хлібопекарських підприємств : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Київ, 2018. 23 с.
9. Корнійчук А.А. Проблеми і перспективи розвитку комерційної діяльності торговельних підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2018. № 1(83). С. 71–75.
10. Крисько Ж.Л. Сутність та види комерційної діяльності підприємства. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2013. Вип. 18. С. 75–83. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Un_msm_2013_18_12 (дата звернення: 20.12.2021).
11. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Москва : Юнити-Дана, 2000. 623 с.
12. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. Москва : ИВЦ «Маркетинг», 2003. 504 с.
13. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность. Москва : ИНФРА-М, 2000. 248 с.
14. Райзберг Б.А. Основы экономики. Москва : ИНФРА-М, 2002. 408 с.
15. Ткаченко А.М. Управління економічною діагностикою будівельного підприємства як основа його ризик-менеджменту. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1756> (дата звернення: 23.12.2021).
16. Череп А.В., Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія. *Ефективна економіка*. 2013. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727> (дата звернення: 23.12.2021).

References:

1. Babukh I.B. (2016) Teoretychni pidkhody do analizu komertsiinoi diialnosti ta upravlinnia neiu [Theoretical approaches to the analysis of commercial activity and its management]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo*, vol. 10(1), pp. 23–26. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_10%281%29__6 (accessed 23 December 2021).
2. Bozulenko O.Yu. (2015) Definitsiia poniattia "torhovelne pidpriemstvo" [Definition of the notion "commercial enterprise"]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 19(2), pp. 20–25. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_19%282%29__5 (accessed 22 December 2021).

3. Voichak A.V. (2009) Marketynh i zbut [Marketing and sales]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky: zb. nauk. pr.* Kyiv: KNEU. Spets. vyp.: Marketynh v Ukraini: teoriia i praktyka, pp. 245–251.
4. Hospodarskyi kodeks Ukrainy no. 436-IV vid 16.01.2003. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (accessed 22 December 2021).
5. Hromyak O.B., Melnyk O.H. (2012) Ekspres-diahnostyka diialnosti pidpryiemstv: sutnist ta pryznachennia [Express-diagnostics of enterprises: the essence and function]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 22.2, pp. 159–165. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2012_22.2_30 (accessed 24 December 2021).
6. Hromyak O.B. (2012) Klasyfikatsiia riznovydiv ekspres-diahnostyky diialnosti pidpryiemstva [Classification of types of rapid diagnostics of the enterprise]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, no. 722, pp. 53–59. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/12438> (accessed 23 December 2021).
7. Yepifanova I.Yu., Humeniuk V.S. (2016) Prybutkovist pidpryiemstva: suchasni pidkhody do vyznachennia sutnosti [Profitability: current approaches to defining the essence]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 3, pp. 189–192. Available at: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/12840> (accessed 22 December 2021).
8. Korniiichuk A.A. (2018) Stratehichna diahnostyka vyrobnychoho potentsialu khlibopekarskykh pidpryiemstv [Productive capacity strategic diagnostics of baking enterprises]: abstract. dis. ... PhD (Economics).
9. Korniiichuk A.A. (2018) Problemy i perspektyvy rozvytku komertsiiinoi diialnosti torhovelnykh pidpryiemstv [Problems and prospects of development of commercial activity of trading enterprises]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky*, no. 1(83), pp. 71–75.
10. Krysko Zh.L. (2013) Sutnist ta vydy komertsiiinoi diialnosti pidpryiemstva [The essence and types of commercial activity of the enterprise]. *Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie*, vol. 18, pp. 75–83. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Un_msm_2013_18_12 (accessed 20 December 2021).
11. Osipova L.V., Sinyayeva I.M. (2000) *Osnovy kommercheskoy deyatelnosti* [Business fundamentals]. Moscow: Yuniti-Dana. (in Russian)
12. Pankratov F.G., Seregina T.K. (2003) *Kommercheskaya deyatelnost'* [Commercial activity]. Moscow: IVTs "Marketing". (in Russian)
13. Polovtseva F.P. (2000) *Kommercheskaya deyatelnost'* [Commercial activity]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
14. Rayzberg B.A. (2002) *Osnovy ekonomiki* [Fundamentals of Economics]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
15. Tkachenko A.M. (2012) Upravlinnia ekonomichnoiu diahnostykoiu budivelnoho pidpryiemstva yak osnova yoho ryzyk-menedzhmentu [Management economic diagnosis of the building enterprise as the basis of its risk management]. *Efektivna ekonomika*, no. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1756> (accessed 23 December 2021).
16. Cherep A.V., Strilets E.M. (2013) Efektivnist yak ekonomichna katehoriia [Efficiency as an Economic Category]. *Effective Economics*, no. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727> (accessed 23 December 2021).