

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-88>

УДК 658:005.585

# БІЗНЕС-ДІАГНОСТИКА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

## BUSINESS DIAGNOSTICS OF COMMERCIAL ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

**Сотник Ангеліна Анатоліївна**кандидат економічних наук,  
Державний університет «Житомирська політехніка»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0217-988X>**Бірюченко Світлана Юріївна**кандидат економічних наук,  
Державний університет «Житомирська політехніка»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6340-8607>**Sotnyk Anhelina, Biriuchenko Svitlana**  
Zhytomyr Polytechnic State University

Стаття присвячена дослідженню сутності комерційної діяльності та особливостей діагностики комерційної діяльності промислового підприємства. Наведено підходи до трактування поняття «комерційна діяльність». Доведено необхідність діагностики комерційної діяльності промислового підприємства на засадах системного підходу, з урахуванням взаємозв'язку комерційної і маркетингової діяльності. Сформований набір показників діагностики комерційної діяльності промислового підприємства передбачає дослідження сфер діяльності промислового підприємства в яких проявляється комерційна діяльність та сфер, які забезпечують її організацію та розвиток: матеріально-технічне забезпечення комерційної діяльності, фінансове забезпечення комерційної діяльності, кадрове забезпечення комерційної діяльності, збутова діяльність підприємства.

**Ключові слова:** діагностика, комерційна діяльність, промислове підприємство, принципи маркетингу, показники діагностики комерційної діяльності.

The article is devoted to the study of the essence of commercial activity and peculiarities of diagnostics of commercial activity of an industrial enterprise. Approaches to interpretation of the concept of "commercial activity" are presented. It is established that the commercial activity of an industrial enterprise is a component of its entrepreneurial activity, which consists in the implementation of processes of buying and selling with the purpose of making profit. The necessity of diagnosing the commercial activity of an industrial enterprise on the basis of a systematic approach, taking into account the interrelation of commercial and marketing activities, is proved. The formed set of indicators for diagnostics of commercial activity of an industrial enterprise includes a study of the areas of activity of an industrial enterprise in which commercial activity is manifested and the areas that ensure its organization and development: material and technical support of commercial activity, financial support of commercial activity, personnel support of commercial activity and sales activity of the enterprise. This list of indicators takes into account that the commercial activity of an industrial enterprise is represented at the stage of material and technical support of production activities, in the organization of procurement activities and warehousing. The importance of studying the financial support of commercial activities of an industrial enterprise lies in the assessment of financial stability and ability to pay for the received material and technical resources. The study of personnel support for the commercial activities of an industrial enterprise includes the assessment of the efficiency of the enterprise's expenses for training and salaries of employees, the determination of the relationship between the growth rate of income from the sale of products and the growth rate of these expenses. Sales activity indicators within the framework of diagnosis of commercial activities of an industrial enterprise demonstrate the effectiveness of sales and marketing research costs, assess the effectiveness of commercial activities carried out on the basis of the principles of modern marketing.

**Keywords:** diagnostics, commercial activity, industrial enterprise, marketing principles, diagnostic indicators.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день умови ведення бізнесу в Україні характеризуються кризовими явищами. Вели-

чезних втрат вітчизняному бізнесу завдала повномасштабна російсько-українська війна на території України. Для того щоб вижити,

підприємства змушені переорієнтувати свою діяльність, налагоджувати нові логістичні шляхи для забезпечення виробничого процесу необхідними ресурсами і постачання виробленої продукції на ринок. В свою чергу керівництво виробничого підприємства, зважаючи на ситуацію, має швидко приймати управлінські рішення, які в подальшому є визначальними у формуванні фінансових результатів діяльності. Приймати виважені управлінські рішення необхідно ґрунтуючись на результатах проведених досліджень. Виникає потреба у вчасному відслідковуванні, оцінюванні і контролі вхідних та вихідних параметрів розвитку діяльності підприємства з урахуванням їх взаємозв'язку. Діагностика комерційної діяльності промислового підприємства дає можливість дослідити вхідні параметри діяльності щодо матеріально-технічного забезпечення і вихідні параметри що стосуються ефективності реалізації продукції. У наукових фахових дослідженнях актуальним є застосування системного підходу до розв'язання проблеми налагодження комерційної діяльності промислових підприємств, який побудований на одночасному вдосконаленні організації системи постачань та системи збуту [1, с. 25]. В умовах війни здійснювати комплексні дослідження діяльності підприємства є непростим завданням, оскільки динамічність середовища функціонування не сприяє формуванню достовірного інформаційного забезпечення. Це обумовлює особливу актуальність обраної для дослідження тематики, оскільки застосування діагностичних заходів є вкрай важливим, дає змогу вчасно виявляти недоліки та формувати заходи щодо їх виправлення.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питаннями визначення сутності комерційної діяльності та способів ефективного управління вітчизняними промисловими підприємствами займалися науковці: І. Б. Бабух [1], І. В. Причепа [9], С. Б. Розумей [10], О. О. Саблук [11], Л. М. Сатир [12], Г. М. Тарасюк [14]. Проте вивчення існуючих напрацювань зазначених авторів свідчить про неузгодженість їх висновків щодо концепції реалізації ефективного управління комерційною діяльністю підприємства. Для формування дієвих управлінських рішень щодо ефективного ведення комерційної діяльності є потреба у застосуванні методичного інструментарію бізнес-діагностики, який дасть змогу визначити негативні тенденції розвитку комерційної діяльності та способи їх запобігання.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної публікації є уточнення сутності та особливостей комерційної діяльності промислового підприємства, обґрунтування показників діагностики комерційної діяльності промислових підприємств з урахуванням взаємозв'язку комерційної та маркетингової діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вивчення фахової літератури, дало змогу встановити, що сучасна економічна наука, зокрема вітчизняна, в своєму арсеналі використовує декілька тлумачень терміну «комерційна діяльність». Така ситуація пояснюється тим, що визначення «комерційна діяльність» міститься у Господарському кодексі України, у якому у главі 4 статті 42 зміст господарської комерційної діяльності ототожнюється з підприємництвом, визначена як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [3]. Наведемо розповсюджені визначення комерційної діяльності сучасних науковців. С.Б. Розумей визначає комерційну діяльність як багатогранне поняття, яке не обмежується лише купівлею-продажем товару, також включає в себе виконання послідовних і чітко визначених етапів, необхідних для забезпечення максимальної ефективності процесу задоволення потреб споживачів [10, с. 499]. І. В. Причепа визначає комерційну діяльність як сукупність процесів організації та управління комерційними відносинами, що забезпечують різні етапи товарно-грошового обміну з метою задоволення суспільного попиту, а також забезпечення показників ефективності відповідних процесів та господарювання в цілому [9]. О. О. Саблук розглядає комерційне підприємництво з точки зору вузького і широкого аспектів. У вузькому розумінні комерційне підприємництво – це підприємництво у сфері торгівлі, реалізація якого пов'язана із здійсненням процесів купівлі-продажу товарів з метою задоволення попиту споживачів та отримання прибутку. У широкому розумінні комерційне підприємництво є господарсько-торговельною діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері виробництва і товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжною діяльністю, яка забезпечує реалізацію товарів (послуг) [11, с. 74].

Зважаючи на викладене вище, зауважимо, що ототожнення комерційної діяльності з підприємницькою діяльністю є недоцільним, оскільки комерційна діяльність більш вузьке поняття, передбачає здійснення торгових процесів купівлі-продажу з метою отримання прибутку. Підприємництво – це організація економічної, виробничої, торгової та іншої діяльності, що приносить підприємцю прибуток. З перелічених видів діяльності, які формують підприємництво, тільки торгова справа передбачає реалізацію комерційної діяльності [12, с. 5].

Комерційна діяльність у торговельному підприємстві охоплює переважно закупівлю товарів без зміни їхніх споживчих характеристик, а ключовими показниками, які формують валовий дохід, є товарообіг і торговельна надбавка. Натомість комерційна діяльність підприємств інших сфер діяльності полягає також у закупівлі сировини, обладнання, витратних матеріалів для створення нових споживчих характеристик товару та подальшої його реалізації. Ключовими критеріями комерційної діяльності виробничих підприємств, які формують дохід, є обсяги виробництва та додана вартість [9].

І.Б. Бабух зазначає, що з теоретичної точки зору комерційну діяльність варто розглядати як систему, цілісне явище, яке передбачає реалізацію функцій 1) фінансового забезпечення; 2) матеріально-технічного забезпечення; 3) інформаційного забезпечення; 4) закупки товарів; 5) найму робочої сили; 6) продажу (збуту) товарів і послуг як власне комерційної функції [1, с. 24]. Зважаючи на викладене вище, пропонуємо діагностику

комерційної діяльності промислового підприємства здійснювати за напрямками: фінансове забезпечення, матеріально-технічне забезпечення, кадрове забезпечення, ефективність збуту.

Важливим етапом діагностики комерційної діяльності підприємства є дослідження фінансового забезпечення, оскільки ефективний механізм фінансового забезпечення діяльності підприємства дає можливість суб'єкту господарювання досягнути бажаний стан фінансової стійкості, необхідний рівень фінансової незалежності, здійснювати контроль за потоками фінансових ресурсів, забезпечувати їх залучення та ефективне використання [5].

Для діагностики фінансового забезпечення комерційної діяльності пропонуємо використовувати показники, які наведені в таблиці 1. Розрахунок коефіцієнта фінансової стабільності демонструє співвідношення власного і позикового капіталу, діагностує за рахунок якого виду капіталу здійснюється фінансування діяльності підприємства. Коефіцієнт покриття дає можливість встановити спроможність підприємства розраховуватися за сформованими поточними зобов'язаннями за рахунок оборотних активів. Визначення величини робочого капіталу діагностує можливість підприємству здійснювати фінансування діяльності та досягати цілі зазначені у фінансовій стратегії.

Важливою складовою комерційної діяльності промислового підприємства є налагоджена система його матеріально-технічного забезпечення (таблиця 2). За визначенням Г. М. Тарасюк матеріально-технічне забезпечення – це вид комерційної діяльності

Таблиця 1

**Показники діагностики фінансового забезпечення комерційної діяльності промислових підприємств**

Напрямки діагностики	Показники діагностики	Порядок розрахунку
Фінансове забезпечення	Коефіцієнт фінансової стабільності, $\Phi_c$	$\Phi_c = \frac{B_k}{P_k},$ де $B_k$ – власний капітал, $P_k$ – позиковий капітал
	Коефіцієнт покриття, $K_{покр}$	$K_{покр} = \frac{A_{об}}{З_{пот}},$ де $A_{об}$ – оборотні активи, $З_{пот}$ – поточні зобов'язання
	Робочий капітал, $P_k$ , тис. грн.	$P_k = A_{об} - З_{пот}$

Джерело: сформовано автором на основі [5]

щодо забезпечення матеріально-технічними ресурсами процесу виробництва, здійснюваної, як правило, до початку виробництва [14]. Від наявності достатньої кількості ресурсів необхідної якості, отриманих в необхідний час, доставлених у необхідне місце від надійних постачальників, залежить оптимізація витрат на управління матеріальними потоками, ритмічність і рівномірність випуску продукції, ефективність виробничо-комерційної діяльності [2].

Для діагностики рівня матеріально-технічного забезпечення, величину постачальницьких витрат зіставляють з результатами господарської діяльності підприємства. Насамперед зіставляють витрати, що пов'язані з постачанням з величиною обсягу поставленої продукції матеріально-технічного забезпечення, величиною матеріальних витрат, величиною повної собівартості товарної продукції. Зазначимо, що на рівень прибутковості діяльності підприємства впливає ефективно використання виробничих ресурсів, ефектив-

ність маркетингових зусиль, рівень організації матеріально-технічного забезпечення. Таким чином, доцільно розраховувати частину прибутку, яка формується за рахунок покращення матеріально-технічного забезпечення [7, с. 209].

Діагностика кадрового забезпечення комерційної діяльності промислового підприємства стосується дослідження ефективності витрат на заробітну плату та навчання працівників, основними функціональними обов'язками яких є: організація товаропросування, аналіз та оцінка попиту покупців, дослідження вітчизняних і зарубіжних ринків, встановлення конкурентоспроможності товарів, прогнозування і планування попиту і реалізації, формування конкурентоспроможного асортименту товарів, організація закупівлі і продажу товарів, заключення договорів постачання. Пропонуємо розраховувати співвідношення темпу зростання витрат на навчання і заробітну плату працівників до темпу зростання доходу підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Таблиця 2

**Показники діагностики матеріально-технічного забезпечення промислових підприємств**

Напрямки діагностики	Показники діагностики	Порядок розрахунку
Матеріально-технічне забезпечення	Рівень постачальницьких витрат на 1 грн. поставлених матеріалів на підприємство, $R_{пв}$	$R_{пв} = \frac{C_n}{O_n^M}$ , де $C_n$ – витрати постачання; $O_n^M$ – обсяг поставленої продукції матеріально-технічного призначення на підприємство
	Рівень постачальницьких витрат, які враховуються у повній собівартості товарної продукції, $R_{пв}^M$	$R_{пв}^M = \frac{C_n}{M_c}$ , де $M_c$ – матеріальні витрати у повній собівартості товарної продукції підприємства
	Рівень постачальницьких витрат у повній собівартості товарної продукції, $R_{пв}^C$	$R_{пв}^C = \frac{C_n}{C_{мп}}$ , де $C_{мп}$ – повна собівартість товарної продукції
	Рівень постачальницьких витрат в обсязі проданої продукції, $R_{пв}^{прод}$	$R_{пв}^{прод} = \frac{C_n}{O_p}$ , де $O_p$ – обсяг реалізованої продукції
	Прибуток, що отримує підприємство за рахунок покращення матеріально-технічного забезпечення, $\Pi_{мтз}$	$\Pi_{мтз} = P_v \times C_n$ ; $P_v = \frac{\Pi}{C} \times 100\%$ , де $\Pi$ – величина прибутку, грн., $C$ – собівартість реалізованої продукції, грн.

Джерело: сформовано автором на основі [7, с. 208–209]

Значимо, що темп зростання витрат має бути меншим ніж темп зростання доходу. Коефіцієнти покриття витрат на навчання і заробітну плату відображають величину доходу від реалізації продукції на одну гривню витрат підприємства на навчання і заробітну плату працівників (таблиця 3).

Оскільки комерційна діяльність тісно пов'язана зі збутовою і маркетинговою діяльністю, вважаємо за доцільне їх дослідження в межах діагностики комерційної діяльності промислового підприємства. Пропонуємо аналізувати показники: темп зростання доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), який відображає зростання доходу порівняно з попереднім періодом; рентабельність реалізації, показує величину чистого прибутку, яка припадає на одну гривню доходу від реалізації продукції; коефіцієнти покриття витрат на збут та маркетингові дослідження, величина яких свідчить про дохід, що припадає на гривню вказаних витрат; співвідношення реалізованої і товарної продукції свідчить про синхронність і ритмічність виробничої і збутової підсистем підприємства. Зазначимо, що всі запропоновані показники, в позитивній динаміці розвитку комерційної діяльності, мають тенденцію до зростання.

Таким чином, діагностика комерційної діяльності підприємства за визначеним пере-

ліком показників враховує, що в ринковий умовах комерційна діяльність перебуває у залежності від маркетингової діяльності, яка проявляється в частині закупівельної діяльності, організації складського господарства, процесів продажу, стимулювання продажів, післяпродажного обслуговування, тобто базується на принципах сучасного маркетингу [1]. Принципи маркетингу припускають, що досягнення підприємством своїх цілей залежить від визначення потреб і запитів цільових ринків, а також від більш ефективного порівняно з конкурентами задоволення споживачів [6, с. 335].

**Висновки.** Отже, комерційна діяльність в системі економічних відносин є складовою підприємницької діяльності. Проведений аналіз сучасної фахової наукової літератури у сфері комерційної діяльності підприємств, дав змогу зробити висновок, що комерційна діяльність промислового підприємства представлена в частині: матеріально-технічного забезпечення, здійснення закупівель, організації просування і реалізації товарів. Здійснення діагностики комерційної діяльності промислового підприємства має враховувати, що в умовах ринку, комерція і маркетинг перебувають у взаємозв'язку, об'єктивні маркетингові дослідження впливають на ефективність виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства.

Таблиця 3

**Показники діагностики кадрового забезпечення комерційної діяльності промислових підприємств**

Напрямки діагностики	Показники діагностики	Порядок розрахунку
Кадрове забезпечення	Співвідношення темпу зростання витрат на навчання і заробітну плату працівників до темпу зростання доходу підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	$\frac{V_{зп.ф.} + V_{навч.ф.}}{V_{зп.б.} + V_{навч.б.}} < \frac{Дф}{Дб}$ де $V_{зп.ф.}$ і $V_{навч.ф.}$ – фактичні витрати на заробітну плату, фактичні витрати на навчання; $V_{зп.б.}$ і $V_{навч.б.}$ – базові витрати на заробітну плату, базові витрати на навчання; $Дф$ і $Дб$ – фактичний і базовий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідно
	Коефіцієнт покриття витрат на навчання працівників, $K_{покр.зп.}$	$K_{покр.зп.} = \frac{Дф}{V_{навч.ф.}}$
	Коефіцієнт покриття витрат на заробітну плату працівників, $K_{покр.навч.}$	$K_{покр.навч.} = \frac{Дф}{V_{зп.ф.}}$

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Таблиця 4

## Показники діагностики збутової діяльності промислових підприємств

Напрямки діагностики	Показники діагностики	Порядок розрахунку
Ефективність збуту	Темп зростання доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	$T_{зрост.} = \frac{D_{ф}}{D_{б}} \times 100\%$ ;
	Рентабельність реалізації, $R_n$	$R_n = \frac{ЧП}{D_{ф}} \times 100\%$ ; де ЧП – чистий прибуток
	Співвідношенням обсягів реалізованої і товарної продукції, $\frac{РП}{ТП}$	$\frac{РП}{ТП} \leq 1$ ; де РП – обсяг реалізованої продукції; ВОД – обсяг товарної продукції
	Коефіцієнт покриття витрат на збут, $K_{покр. збут}$	$K_{покр. збут} = \frac{D_{ф}}{B_{збут}}$ ; де $B_{збут}$ – витрати на збут продукції (послуг)
	Коефіцієнт покриття витрат на маркетинг, $K_{покр. маркетинг}$	$K_{покр. маркетинг} = \frac{D_{ф}}{B_{маркетинг}}$ . де $B_{маркетинг}$ – маркетингові витрати

Джерело сформовано автором на основі [13]

## 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://surl.li/fyshk> (дата звернення: 27.02.2023).
2. Вараксіна О. В., Касьян О. О., Шевченко В. Б. Теоретичні підходи до матеріально-технічного забезпечення підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 24. URL: <http://surl.li/fyshp> (дата звернення: 08.03.2023).
3. Господарський кодекс України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 27.02.2023).
4. Гриньова В. М., Писаревська Г. І. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія. Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. 228 с.
5. Забедюк М. С. Теоретичні засади фінансового забезпечення діяльності підприємства. *Економічний форум*. 2016. № 3. С. 195–200. URL: <http://surl.li/fysiW> (дата звернення: 15.03.2023).
6. Конопляникова М. А. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 332–336. URL: <http://surl.li/fysjd> (дата звернення: 15.03.2023).
7. Організація і технологія матеріально-технічного забезпечення підприємства : навч. посіб. / А.С. Гордійчук, О. А. Стахів, Т. В. Кузнецова, Н. В. Збагерська ; за заг. ред. А. С. Гордійчука. Рівне : НУВГП, 2012. 256 с. URL: <https://er3.nuwm.edu.ua/1738/> (дата звернення: 17.03.2023)
8. Погрішук Б. В., Марченко О.І. Планування та контроль на підприємстві : підручник. Терноп. нац. екон. ун-т, Вінниц. навч.-наук. ін-т екон. Тернопіль : КРОК, 2015. 682 с.
9. Причепя І. В., Лесько О. Й., Горенко Р. В. До питання комерційної діяльності: поняття, фактори впливу, особливості управління за сучасних умов». *Економіка та суспільство*. 2022. № 35. URL: <http://surl.li/fysjs> (дата звернення: 07.03.2023).
10. Розумей С. Б., Голь А. О. Сутність та етапи комерційної діяльності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. Випуск 14. С. 498–504. URL: <http://surl.li/fyska> (дата звернення: 07.03.2023).
11. Саблук О. О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки : збірник наукових праць*. 2018. № 1 (10). С. 74–79. URL: <http://surl.li/fyske> (дата звернення: 10.03.2023).

12. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Шевченко А. О. Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібною торгівлі. *Агросвіт*. 2020. № 16. С. 3–8. URL: <http://surl.li/bxvcg> (дата звернення: 10.03.2023).
13. Спільник І. В., Загородна О. М. Аналіз ефективності збутової діяльності підприємства. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 24, № 2. С. 130–140. URL: <http://surl.li/fyskp> (дата звернення: 17.03.2023).
14. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Каравела, 2012. 352 с.

## REFERENCES:

1. Babukh I. (2016) Teoretychni pidkhody do analizu komertsiiinoi diialnosti ta upravlinnia neiu [Theoretical approaches to the analysis of commercial activity and its management]. *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, no. 10, pp. 23–26. Available at: <http://surl.li/fyshk> (accessed February 27, 2023).
2. Varaksina E., Kasyan A., Shevchenko V. (2021) Teoretychni pidkhody do materialno-tekhnichnoho zabezpechennia pidpriemstva [Theoretical approaches to logistics of the enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 24. Available at: <http://surl.li/fyshp> (accessed March 08, 2023).
3. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [The Commercial Code of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (accessed February 27, 2023).
4. Hrynova V. M., Pysarevska H. I. (2012) Upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva [Management of personnel potential of the enterprise]. monohrafiya [a monograph]. Kharkiv : KhNEU, 228 p. (in Ukrainian)
5. Zabedyuk M. S. (2016) Teoretychni zasady finansovoho zabezpechennia diialnosti pidpriemstva [Theoretical principles of financial support of enterprise]. *Ekonomichni forum*, no. 3, pp. 195–200. Available at: <http://surl.li/fysiiv> (accessed March 15, 2023).
6. Konopliannykova M. A. (2017) Upravlinnia marketynhovoio diialnistiu: poniattia, pryntsyipy, pidkhody [Management of marketing activity: concept, principles, approaches]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 17, pp. 332–336. Available at: <http://surl.li/fysjd> (accessed March 15, 2023).
7. Hordiichuk A. S. (2012) Orhanizatsiia i tekhnolohiia materialno-tekhnichnoho zabezpechennia pidpriemstva [Organization and technology of material and technical support of the enterprise]. In A. S. Hordiichuk, O. A. Stakhiv, T. V. Kuznietsova, N. V. Zbaherska. Rivne: NUVHP. (in Ukrainian)
8. Pohrishchuk B. V., Marchenko O. I. (2015) Planuvannia ta kontrol na pidpriemstvi [Planning and control at the enterprise]. Ternopil: KROK, 682 p. (in Ukrainian)
9. Prychepa I. V., Lesko O. I., Horenko R. V. (2022) Do pytannia komertsiiinoi diialnosti: poniattia, faktory vplyvu, osoblyvosti upravlinnia za suchasnykh umov [On the issue of commercial activity: concepts, factors of influence, features of management under modern conditions]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no 35. Available at: <http://surl.li/fysjs> (accessed March 07.2023).
10. Rozumey S. B., Hol A. O. (2018). Sutnist ta etapy komertsiiinoi diialnosti pidpriemstva [The essence and stages of commercial activity of the enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 14, pp. 498–504. Available at: <http://surl.li/fyska> (accessed March 07.2023).
11. Sabluk O. O. (2018) Sut i pryntsyipy komertsiiinoho pidpriemnytstva i komertsiiinoi diialnosti [The essence and principles of commercial entrepreneurship and commercial activity]. *Naukovyi visnyk MNU imeni V.O. Sukhomlynskoho. Ekonomichni nauky*, no. 1, pp. 74–79. Available at: <http://surl.li/fyske> (accessed March 10.2023).
12. Satyr L. M., Kepko V. M., Stadnik L. I., Shevchenko A. O. (2020) Komertsiiina diialnist u systemi biznes-analitychnoho zabezpechennia rozvytku rynkovoio infrastruktury na osnovi zdiisnennia optovoio ta rozdrubnoio torhivli [Commercial activity in the system of business analytical support of market infrastructure development ok the basis of wholesale and retail trading]. *Ahrosvit*, no. 16, pp. 3–8. Available at: <http://surl.li/bxvcg> (accessed March 10.2023).
13. Spilnyk I.V., Zahorodna O. M. (2016) Analiz efektyvnosti zbutovoio diialnosti pidpriemstva [Analysis of efficiency of enterprise sales activity]. *Ekonomichni analiz*, no. 2, pp. 130–140. Available at: <http://surl.li/fyskp> (accessed March 17.2023).
14. Tarasiuk G. M. (2012) Planuvannia diialnosti pidpriemstva [Planning an enterprise activity]. Kyiv: Karavela, 352 p. (in Ukrainian)