

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1329-7355>

Сорочан Наталія Георгіївна, головний спеціаліст відділу обліку, звітності, кадрової роботи і діловодства департаменту внутрішнього фінансового контролю, нагляду та протидії корупції, Миколаївська міська рада
вул. Адміральська, 20, м. Миколаїв, 54001, Україна
e-mail: sorochannata@gmail.com

DATA ABOUT THE AUTHORS

Ksonzhyk Iryna, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Accounting and Taxation, Mykolaiv National Agrarian University
St. G. Gongadze, 9, Mykolaiv, 54020, Ukraine
e-mail: ksonzhyk@mnau.edu.ua

Matskiv Halyna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation, Lviv National University of Nature Management
St. V. Velikoho, 1, Dublyany, 80381, Zhovkivskiy district, Lviv region
e-mail: galkabruk@ukr.net

Sorochan Nataliya, chief specialist of the department of accounting, reporting, personnel work and record keeping of the department of internal financial control, supervision and anti-corruption, Mykolaiv city council
St. Admiralska, 20, Mykolaiv, 54001, Ukraine
e-mail: sorochannata@gmail.com

УДК 339.138

<https://doi.org/10.31470/2306-546X-2022-55-105-118>

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СИСТЕМА АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ

Семененко О. Г.
Доскоч А. С.

В статті представлено структурну модель системи аналізу та оцінки комерційної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методологічних засад та прикладних аспектів моделювання процесу аналізу та оцінки комерційної діяльності підприємства.

Метою роботи є обґрунтування структурної моделі аналізу та оцінки комерційної діяльності на прикладі підприємства оптової торгівлі.

Методологічною основою статті. Для досягнення мети, вирішення поставлених у дослідженні завдань використано комплекс загальнонаукових та прикладних методів дослідження: метод аналізу та синтезу, моделювання, аналітичного планування та прогнозування, рейтинговий метод, економіко-математичні, статистичні методи, то що.

Результати роботи. Узагальнено та систематизовано науково-методичні засади та практичний інструментарій організації та проведення контролю, аналізу та оцінки комерційної діяльності в системі господарської діяльності підприємств. Розроблено структурно-логічну модель системи аналізу та оцінки комерційної діяльності підприємства. На основі розрахунку узагальнених показників аналізу та сценаріїв майбутнього розвитку комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі обґрунтовано висновки та рекомендації щодо підвищення ефективності комерційної діяльності даного підприємства.

Галузь застосування результатів. Представлені у статті теоретичні положення дали змогу сформулювати пропозиції науково-практичного характеру щодо застосування моделі системи аналізу та оцінки комерційної діяльності підприємств в процесі оптимізації їх господарської діяльності

Висновки. Менеджмент господарської діяльності нерозривно пов'язаний зі системою комерційної діяльності та зі системою її аналізу та контролю, що дає змогу оцінити ефективність комерційної діяльності підприємства. Представлена модель системи аналізу та оцінки комерційної діяльності дозволяє на основі нескладних розрахунків, за пропонуваним алгоритмом, оцінити стан комерційної діяльності та напрямки її оптимізації в системі стратегічного планування та прогнозування підприємств.

Ключові слова: комерційна діяльність, аналіз, моделювання, ефективність комерційної діяльності.

COMMERCIAL ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE: ANALYSIS AND EVALUATION SYSTEM

Semenenko Olena,
Doskach Oleksandr

The article presents a structural model of the system of analysis and evaluation of the enterprise's commercial activity.

The subject of the study is a set of theoretical and methodological principles and applied aspects of modeling the process of analysis and evaluation of the enterprise's commercial activity.

The purpose of the work is to justify the structural model of analysis and evaluation of commercial activity on the example of a wholesale trade enterprise.

The methodological basis of the article. To achieve the goal and solve the tasks set in the research, a complex of general scientific and applied research methods was used: the method of analysis and synthesis, modeling, analytical planning and forecasting, the rating method, economic and mathematical methods, statistical methods.

Work results. The scientific-methodical principles and practical tools for organizing and conducting control, analysis and evaluation of commercial activity in the system of economic activity of enterprises have been summarized and systematized. A structural and logical model of the analysis and evaluation system of the enterprise's commercial activity has been developed. Based on the calculation of generalized indicators of the analysis and scenarios of the future development of the commercial activity of the wholesale trade enterprise, the conclusions and recommendations for increasing the efficiency of the commercial activity of this enterprise are substantiated.

Field of application of results. The theoretical provisions presented in the article made it possible to formulate proposals of a scientific and practical nature regarding the application of the model of the system of analysis and evaluation of the commercial activity of enterprises in the process of optimizing their economic activity.

Conclusions. The management of economic activity is inextricably linked with the system of commercial activity and with the system of its analysis and control, which makes it possible to assess the effectiveness of the commercial activity of the enterprise. The presented model of the system of analysis and assessment of commercial activity allows, on the basis of simple calculations, according to the proposed algorithm, to assess the state of commercial activity and directions for its optimization in the system of strategic planning and forecasting of enterprises.

Keywords: commercial activity, analysis, modeling, efficiency of commercial activity.

JEL Classification: C51, C52, L21

Постановка проблеми. В складних економічних умовах сьогодення для ефективного функціонування підприємств все більшого значення набуває оптимізація комерційної діяльності, яка є основною характеристикою усіх ринкових відносин та забезпечує максимальну результативність господарської діяльності. Безперечно якість аналізу, організація оптимального контролю за показниками комерційної діяльності дозволяє менеджменту усіх рівнів відповідальності корегувати стратегію і тактику розвитку бізнесу, підвищити ефективність вирішення завдань управління на всіх ланках господарської діяльності та підвищити конкурентоспроможність бізнесу.

Наведені обставини визначають необхідність і важливість формування системи повноцінного та об'єктивного аналізу та оцінки комерційної діяльності підприємства, його методологічного інструментарію, як бази для виявлення проблем та загроз господарської діяльності підприємств, для обґрунтування на цій основі планів та стратегій розвитку

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню даної проблеми присвятили праці багато закордонних та українських вчених, серед яких Бабух І., Багрова І., Виноградська А., Дяченко Г., Казакова О., Казущик А., Криковцева Н., Котлер Ф., Малярець Л., Ортинська О., Попова Л., Прибилович Л., Сахарова О., Фарион І., Филевич Л., Череп А. та інші.

Виділення не вирішених раніше проблем. Не зменшуючи ролі здобутків авторів, все ж слід відзначити, що в своїх наукових працях вони зосереджували увагу на дослідженні окремих складових аналізу не розглядаючи цей процес з системного підходу, як узагальнений алгоритм, з методологією що заснована на узагальнених показниках, і яка може стати універсальним алгоритмом проведення відповідних досліджень для підприємств різних галузей. Все це зумовило формування мети та завдання дослідження.

Мета статті теоретичне обґрунтування науково-методичних рекомендацій щодо побудови та впровадження моделі системи аналізу та оцінки комерційної діяльності в практику господарської діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. За сучасних умов господарювання комерційна діяльність розглядається як різновид господарської діяльності практично у всіх сферах підприємництва. Більшість науковців ототожнюють комерційну діяльність з торгівлею, але на нашу думку, ці сфери співпадають не повністю. Тому визначення комерційної діяльності та області її функцій є основою розуміння її впливів на ефективність усієї господарської діяльності.

Як економічну категорію «комерційну діяльність» науковці розрізняють як комплекс операцій, систему, технології, способи, тощо, що забезпечують попит і прибуток учасників даної ринкової системи купівлі-продажу. Означення дані різними авторами категорії «комерційна діяльність» наведено в таблиці 1.

В кожному з цих означень використовується наступні визначення комерційної діяльності, як: процесу, системи, послідовності операції, функції. Враховуючи викладене, зазначимо, що у визначенні поняття «комерційна діяльність» не слід використовувати в ролі ключових термінів слова функція, процес, послідовність операцій. На нашу думку, комерційна діяльність – це один з основних напрямів господарської діяльності безпосередньо пов'язаний з реалізацією товарів та послуг, забезпечуючи акт купівлі-продажу необхідними операціями та процесами, з метою одержання прибутку.

Таблиця 1. Дефініції поняття «комерційна діяльність»

Визначення	Джерело
Торговельна, торгово-посередницька діяльність, участі в продажу чи сприяння в продажі товарів та послуг	[13]
Це товарно-грошовий обмін, в процесі якого товари від постачальника переходять у власність торгового підприємства з орієнтацією на потреби ринкового попиту	[2]
Діяльність що інтегрує процеси та операції, пов'язані зі зміною форм вартості в ході обміну, а також передбачає вирішення комплексу завдань із забезпечення й управління процесами купівлі-продажу, що здійснюються з метою отримання та збільшення прибутку, шляхом надання торгових послуг високої якості та забезпечення на цій основі задоволення потреб кінцевих споживачів	[15]
Самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) задля досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку	[4]
Ініціативна самостійна діяльність громадян та їхніх об'єднань, спрямована на отримання прибутку	[14]
Господарсько-торговельна діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері виробництва і товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і продуктів масового споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг	[3]
Технологія торгівлі як сукупність способів раціональної організації та методів ефективного виконання операцій торгово-технологічного процесу	[5]
Спосіб реалізації комерційних процесів як послідовного виконання операцій, що забезпечують організаційні, економічні, соціальні, правові аспекти товарно-грошового обміну	[1]

Для конкретизації даного визначення слід зазначити, що комерційна діяльність є результатом здійснення на підприємстві комерційної функції, яку реалізують за рахунок виконання певних комерційних процесів та операцій.

Основними комерційними функціями на підприємстві є формування господарських зв'язків з партнерами, визначення та аналіз джерел закупівлі; контроль зв'язку виробництво-споживання (асортимент, попит); управління в ринковому середовищі продажами; розширення цільових ринків та їх розвиток; контроль витрат товарообороту. Кожна з наведених функцій являє собою достатньо однорідну з погляду мети сукупність дій.

Цим функціям відповідає система комерційних операцій: планування обсягів закупівлі, визначення потреби в товарах та послугах, пошук і вибір постачальників (партнерів), організація рекламної роботи, ціноутворення, організація товароруку, організація оптового та роздрібного продажу, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, розширення асортименту, аналіз сорочення витрат обігу, тощо.

Комерційний процес – це певним чином організована в часі послідовність виконання комерційних операцій (функцій), яка дає змогу реалізувати комерційні цілі та головну мету комерції – отримання прибутку для розвитку підприємництва та для більш повного задоволення споживача.

Як вид господарської діяльності – комерційна діяльність перетинається з усіма іншими видами економічної діяльності: логістикою, маркетингом, збутом, постачанням (рис. 1).

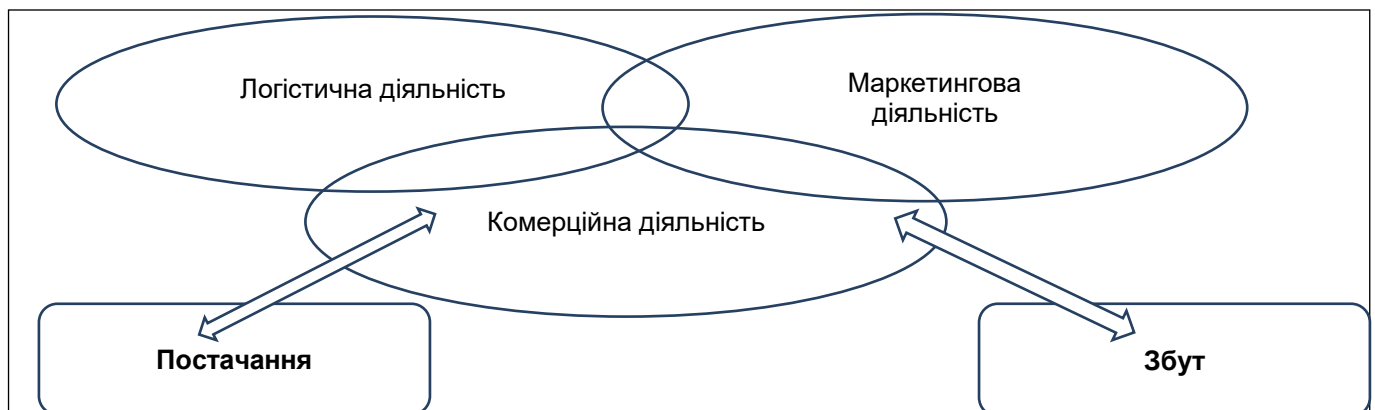


Рисунок 1. Співвідношення комерційної та інших видів діяльності в системі суб'єкта господарювання
Джерело: складено авторами

Базовими принципами управління комерційною діяльністю дослідники вважають науковий підхід, що ґрунтується на положеннях діалектичної теорії пізнання, економічних законах розвитку, використання досягнень науково-технічного прогресу та новітніх методів економічних досліджень [12, с.132].

Основні принципи і завдання комерційної діяльності для різних типів підприємств та структур можна узагальнити як:

- принцип комунікативності встановлення партнерських відносин з усіма учасниками процесу купівлі-продажу;
- принцип системності управління комерційною діяльністю на засадах системного підходу;
- принцип адекватності постановка реальних цілей та завдань;
- принцип прогнозованості можливість передбачати результати та ризики;
- принцип адаптивності пристосованість до вимог ринкового середовища.

Основні завдання:

- вивчення та прогнозування ємності товарних ринків (регіональних та міжнародних);
- встановлення взаємовигідних партнерських відносин з постачальниками продукції;
- контроль процесів закупівель та збуту;
- інформатизація та комп'ютеризація комерційних процесів та операцій;
- впровадження інноваційних форм та методів продажу;
- контроль витрат обігу з метою їх мінімізації на всіх етапах реалізації товару;
- одержання максимального прибутку.

Цілі комерційної діяльності досягаються за допомогою управління нею в рамках єдиної системи шляхом планування, організації, обліку і контролю, аналізу і регулювання, тобто управління.

Складові системи управління комерційною діяльністю пов'язані між собою і утворюють цілісну систему управління підприємством із сукупністю методів, засобів, технологій та інструментів управління комерційною діяльністю.

Методології та алгоритми управління комерційною діяльністю – це багатоетапний процес, що дозволяє прогнозувати, планувати, виконувати та контролювати комерційну діяльність, а також знижувати ризики комерційної діяльності.

Аналіз комерційної діяльності – це процедури пошуку статистичних закономірностей (згортки інформації), що не зводяться до застосування формальних алгоритмів, показників системи комерції підприємства.

Комерційна система підприємства, це система що відображує процеси пов'язані з комерційною діяльністю, в синергетиці об'єктів, суб'єктів та результатів цього процесу і входить до складу господарської системи підприємства. Тому як підсистема загальної системи господарської діяльності комерційна система впливає на економічну ефективність та результативність загальної системи.

Комерційна система об'єднує усі процеси, що входять до її складу в сукупність взаємопов'язаних дій та результатів і залежить не тільки від операцій, функцій комерційної діяльності даної галузі але від форм управління та видів підприємств, тобто в системі господарської діяльності система комерційної діяльності виробничого підприємства відрізняється від системи комерційної діяльності підприємств торгівлі або установ фінансового ринку. Тому узагальнюючи підходи до побудови комерційної системи різних галузей та форм ми виходимо з основних функцій комерційної діяльності у фазах господарської діяльності: забезпечення матеріально-технічного постачання, розподіл і збут, інформаційне забезпечення комерційних операцій та досліджень.

Менеджмент господарської діяльності нерозривно пов'язаний зі системою комерційної діяльності та зі системою її аналізу та контролю, що дає змогу оцінити ефективність комерційної діяльності підприємства (рис. 2).

Вивчення наукової літератури з питань організації та проведення аналізу комерційної діяльності ми виділили наступні загальні підходи (засади) до змісту та організації процесу проведення аналізу [6, 7, 10, 12]:

Інформаційний підхід, який полягає у зборі, обробці та зіставленні даних щодо показників та факторів впливу на комерційну діяльність, встановлення зв'язку між усіма факторами, що їх формують.

Аналітичний підхід, який полягає в якісній та кількісній оцінці комерційної діяльності підприємства, що дозволяє проаналізувати тенденції зміни в показниках комерційної діяльності і надати оцінку цих змін.

Контролюючий підхід – контроль відхилень від цілей проведення аналізу.

Управлінський підхід – полягає в прийнятті рішень, щодо досягнення цілей комерційної діяльності підприємства, та в планування шляхів підвищення її ефективності.

Контроль як одна з функцій управління комерційною діяльністю підприємства займає в системі комерції помітне місце.

Це форма цілеспрямованого впливу на колектив підприємства, систематичне спостереження за діяльністю підприємства, порівняння фактичних результатів діяльності з запланованими. Кінцевий результат контролю – вироблення коригувальних впливів на керовані фактори та рекомендацій щодо пристосування діяльності підприємства до неконтрольованих факторів [8].

Основні об'єкти контролю: обсяг продажу, прибуток, дослідження попиту та пропозиції на нові товари та послуги, контроль за закупівлями та торгівлею, відповідність запланованих і реальних (фактичних) результатів комерційної діяльності, тощо.

Контроль комерційної діяльності на рівні організації в цілому спрямований на отримання інформації, необхідної для оцінки рівня ефективності комерції й прийняття відповідних рішень із боку керівництва організації. Він також розглядається, з позиції середовища, як внутрішній та зовнішній. Внутрішній контроль виконують працівники комерційних відділів, відділів постачання, збуту, логістики, маркетингу і просто бухгалтерії і керівниками підприємства. Зовнішній контроль здійснюють, як правило, консультаційні фірми. Основна ціль контролю – орієнтувати процес управління комерційною діяльністю підприємством на досягнення цілі, тому його розглядають як стратегічний та оперативний.

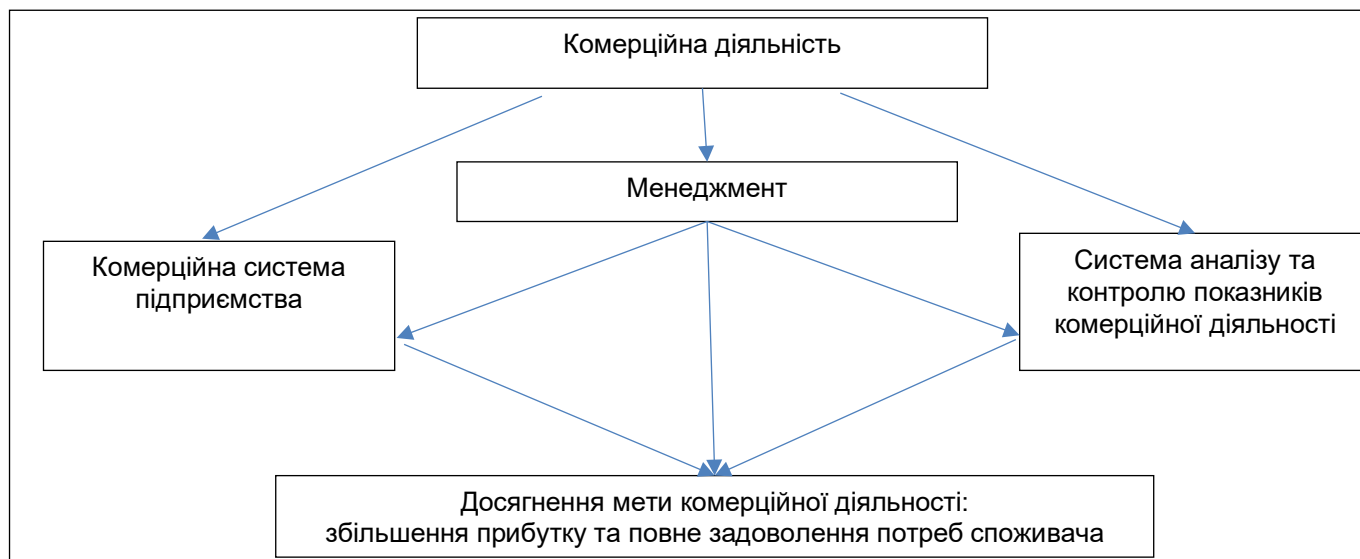


Рисунок 2. Складові комерційної діяльності підприємства

Джерело: складено авторами

За областями відповідальності оперативний контроль комерційної діяльності поділяють за наступними ознаками (рис. 3).

Стратегічний контроль орієнтований на довгострокові перспективи. Об'єктами такого контролю є сильні і слабкі сторони комерційної діяльності підприємства, можливості та загрози, ризики.

Загальна схема місця контролю в системі управління підприємства представлена на малюнку (рис. 4).

Для організації системи аналізу комерційної діяльності підприємства необхідна комплексна інформаційна база, що отримана шляхом інтеграції всіх видів господарського обліку в єдиній інформаційній системі на основі застосування новітніх комп'ютерних технологій.

Використання бази даних інтегрованої економічної інформації в системі аналізу комерційної діяльності дозволяє досягти оптимального результату в процесі проведення аналізу, прийняття рішень та контролю за операціями та функціями комерційної системи підприємства.



Рисунок 3. Види, мета та зміст оперативного контролю в системі аналізу комерційної діяльності

Джерело: складено авторами

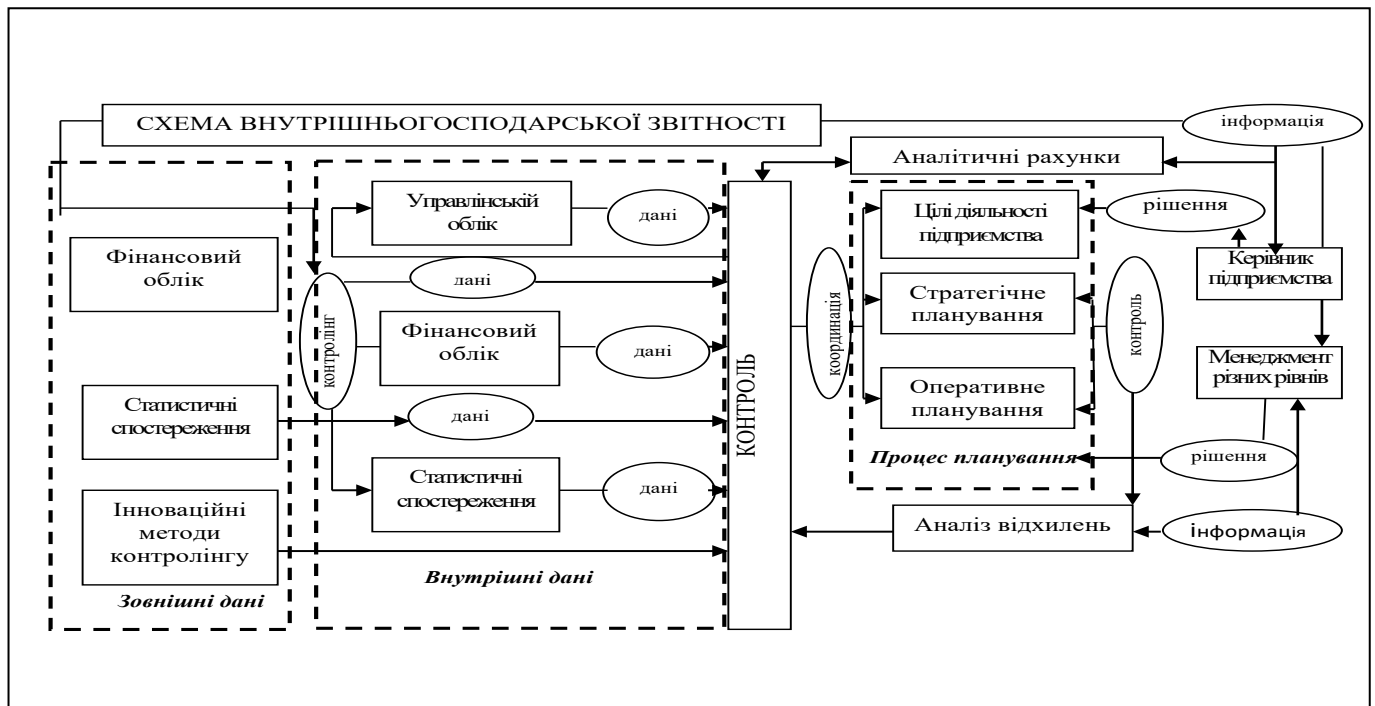


Рисунок 4. Система контролю в системі управління підприємством

Джерело: розроблено авторами

Також базисом для здійснення аналізу та контролю комерційної діяльності підприємства є відповідна організаційна структури управління.

Організаційна структура управління комерційною діяльністю на підприємстві являє собою ієрархічну систему взаємопов'язаних підрозділів, які відповідають за виконання визначених видів комерційної діяльності, що забезпечують досягнення мети комерційної діяльності.

Одним із основних завдань такої структури управління повинно стати неодмінно встановлення взаємозв'язків та координація між відповідними підрозділами підприємства та іншими службами, що забезпечують здійснення комерційної діяльності і напряду впливає на її ефективність. Тому в систему аналізу комерційної діяльності потрібно включити показники, що оцінюють ефективність організаційної структури в системі комерційної діяльності підприємства.

Розглянувши методичні підходи до організації системи аналізу та контролю комерційної діяльності підприємств окремо ми виділили питання формування системи показників та методів такого аналізу. Результати наукових досліджень та практичний досвід проведення аналізу комерційної діяльності підприємств свідчать, що немає загально прийнятого алгоритму, показників узагальненої системи аналізу.

Це об'єктивна та обґрунтована реальність проведення аналізу, виходячи з того, що кожен суб'єкт комерційної діяльності відрізняється організаційно-правовою формою, галузевої належністю, які позиціонують власні цілі та методи комерційної діяльності.

Спільним для них є мета комерції – отримання прибутку від реалізації продукту або послуги та найкраще задоволення потреб споживача.

Система аналізу підприємства включає в себе: показники аналізу, методи аналізу та інформаційну базу аналізу. Від того на скільки точно така система буде відображати зміст та алгоритм аналізу, залежить об'єктивність та адекватність отриманих оцінок. Тому ми виходили з принципу розробки такої узагальненої системи показників, яка б задовольняла більшість підприємств різних сфер діяльності і використовувала загально-доступні інформаційні джерела (фінансові звіти підприємства, данні державної статистики, податкової служби, тощо).

Обрана система оцінок повинна відповідати наступним принципам:

Системності – показники виходять із загальної системи показників управління господарською діяльністю, пов'язані з ними.

Повноти – вони повинні відображати усі головні комерційні процеси та операції.

Достатності – кількість обраних показників повинна бути доцільною і відповідати загальним алгоритмам економічного аналізу.

Адекватності – набір показників повинен відповідати специфіці галузі, типу підприємства, тощо.

Крім основних та відносних показників результативності та ефективності комерційної діяльності в процесі аналізу доцільно досліджувати вплив окремих показників на результати комерції. Такі моделі використовують на етапі планування заходів, що до підвищення результативності та ефективності комерційної діяльності.

Щоб бути успішною впродовж тривалого терміну, щоб вижити і досягти своїх цілей організація має бути як ефективною, так і результативною [9].

Результативність – це визначений показник деякого процесу (діяльності), який свідчить про отримання чогось раніше запланованого в кінці процесу (діяльності). Ефективність комерційної діяльності відображає певний фінансовий результат господарської, її слід оцінювати за певною сукупністю фінансових показників для формування й забезпечення належного рівня конкурентної стійкості підприємства на ринку [9].

Але крім показників результативності та ефективності в систему аналізу комерційної діяльності необхідно включити і групу показників, що характеризують стан середовища функціонування підприємства, внутрішнє та зовнішнє. В подальшому аналізі вони дають змогу визначити потенціал і можливості підприємства з урахуванням зовнішніх загроз та впливів.

Отже для формування системи показників, які ми можемо проаналізувати, ми пропонуємо розглянути комерційну діяльність як систему процесів узагальнених для будь-якої сфери через фактори, згруповані за векторами: результативність, ефективність та оцінка макро та мікро середовища. Враховуючи операційний та функціональний зміст комерційних процесів ми пропонуємо таку систему показників аналізу результативності та ефективності комерційної діяльності підприємств.

Таблиця 2. Показники комерційної діяльності

Групи	Показники	Узагальнені показники
Показники результативності	фондовіддача; темп приросту доходу, прибутку, собівартості, загальна рентабельність, дохідність; оборотність запасів	Узагальнений показник результативності
Показники ефективності	Фінансові коефіцієнти (автономії, ліквідності, ділової активності), показники рентабельності (капіталу, активів, фондів, тощо) Показники рентабельності капіталу, рентабельності маркетингу, збуту Оцінка рівня безпеки Показники динаміки та стану пасивів та активів	Узагальнений показник ефективності
Показники оцінки середовища	вплив соціального, соціально-культурного середовища, економічного, науково-технічного та політико-правового середовища, показники оцінки мікросередовища: показники якості обслуговування, надійності поставок, рівня організації комерційної діяльності, рівня бізнес культури на підприємств, якості асортиментної політики	СВОТ аналіз середовища (макро та мікро)

Процес вимірювання результатів залежить від цілей управління, набору комерційних функцій, часу контролю і моніторингу у комерційній системі.

Розробка структурної моделі системи оцінки комерційної діяльності передбачає формування цілей, предмету, об'єктів та суб'єктів, принципів проведення аналізу, що узагальнено в логічній структурі процесу аналізу комерційної діяльності.

Основна мета системи аналізу: встановлення рівня досягнення цілей комерційної діяльності, визначення результатів та можливостей їх покращення.

Основним завдання аналізу є: реалізація усіх етапів дослідження з найменшими витратами у визначений термін, з достатньою якістю.

Об'єкт аналізу: комерційна діяльність, що відображена в показниках господарської діяльності підприємства.

Суб'єкт аналізу: керівництво підприємства, підрозділів, конкуренти, постачальники, партнери.

Методології аналізу в системі комерційної діяльності включають усі відомі методики: якісні та кількісні. Етапи аналізу комерційної діяльності було виділено в три блоки: концептуально-інформаційний етап, аналітично-розрахунковий етап та етап аналітичного планування та моделювання (рис. 5).

Узагальнюючи викладенні міркування ми розробили структурну модель аналізу та оцінки комерційної діяльності підприємства (рис. 6), яка представляє теоретико-методологічні підходи та алгоритм організації нашого дослідження.

На першому етапі (концептуально-інформаційному) збирається інформаційна база дослідження, включно: нормативні акти, закони, звітність підприємства, методики аналізу, значення окремих показників, що є результатом опитування або експертною оцінкою, вивчаються аналітичні матеріали, монографії, інші наукові доробки, які стосуються аналізу комерційної діяльності, фінансового аналізу. Проводиться збір та аналіз необхідних складових розрахунків, обирається горизонт оцінки і інтервали майбутнього прогнозу. Підготовка програмного забезпечення також входить до даного етапу.

На другому етапі – аналітично-розрахунковому, проводиться моніторинг середовища об'єкта дослідження (макро та мікро), розраховуються необхідні показники, згідно блоків аналізу комерційної діяльності підприємства.

На третьому, заключному етапі моделі методами ієрархій та аналітичного планування розглядаються можливі сценарії стану комерційної діяльності в майбутньому, оцінюється їх ймовірність. Обґрунтовуються стратегії та шляхи, що можуть підвищити ефективність комерції.

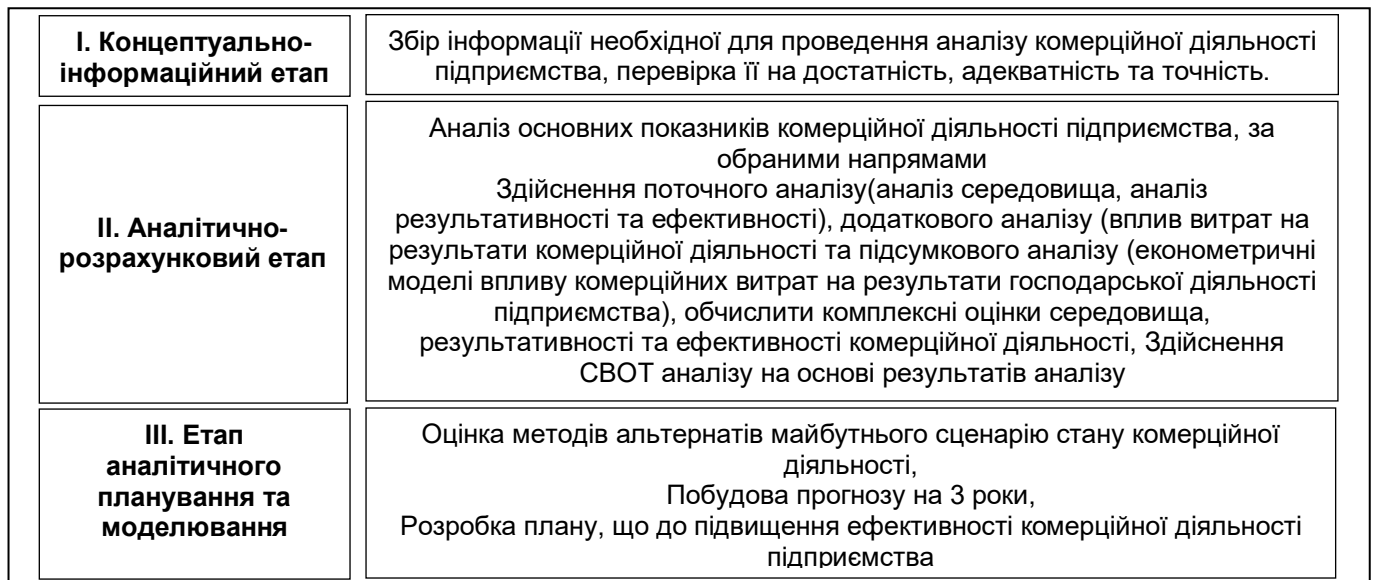


Рисунок 5. Поетапний алгоритм аналізу комерційної діяльності підприємства

Джерело: складено авторами

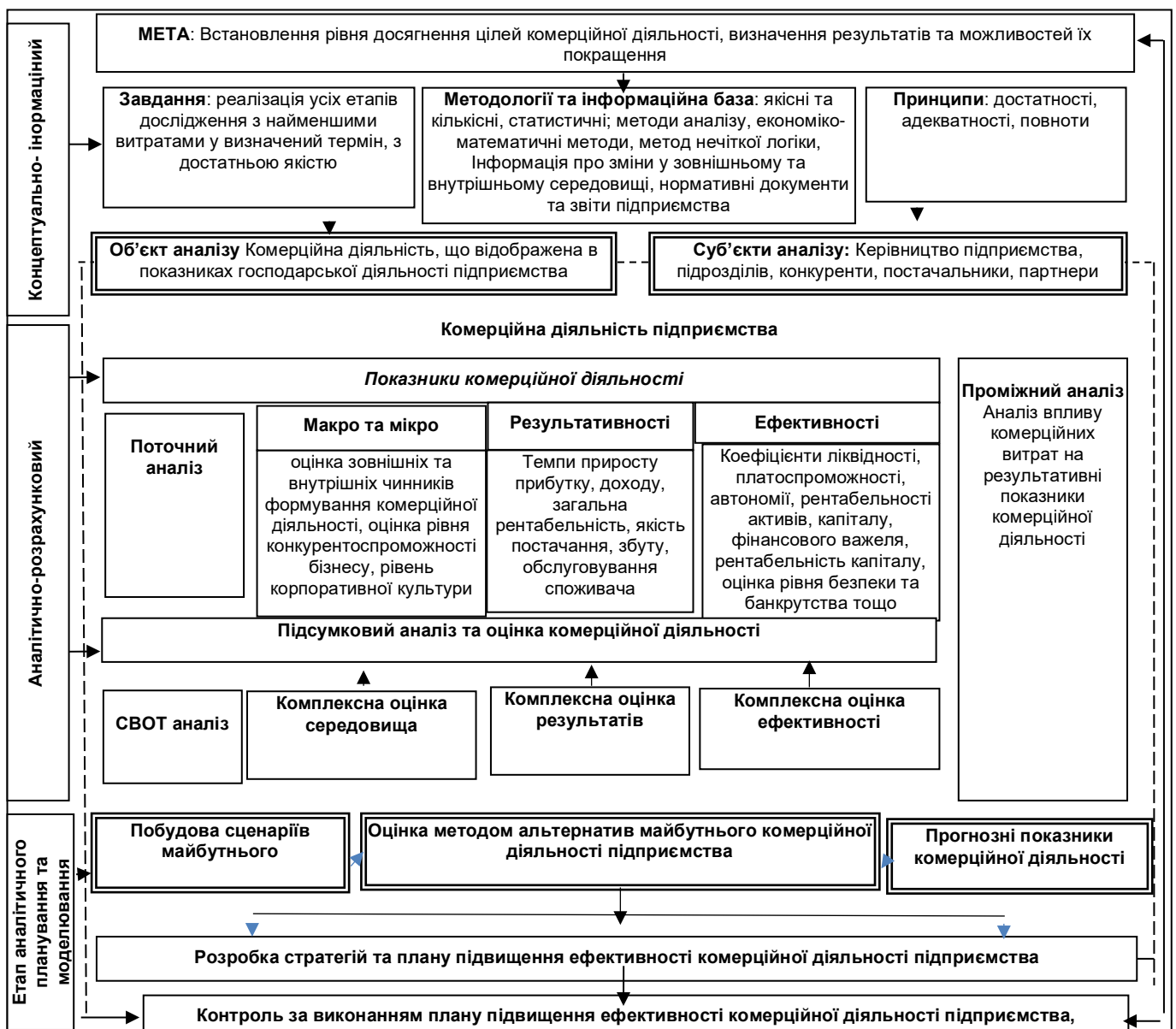


Рисунок 6. Структурна модель аналізу комерційної діяльності підприємства (розроблено авторами)

Така система аналізу комерційної діяльності підприємства та контролю забезпечує постійний моніторинг стану комерційних операцій як в поточному так і в майбутньому періодах та обґрунтовує напрями та перспективи його подальшого розвитку бізнесу.

Представлений алгоритм аналізу та оцінки комерційної діяльності було застосовано до дослідження господарської діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Текро», що позиціонує себе як оптовий торговець кормами, кормовими добавками, засобами по догляду за тваринами, тощо, виробництва компанії ООО «Текро» (Чехія), ADDCON (Німеччина), а також продукцією власного виробництва.

Проведений аналіз макро та мікро середовища компанії дозволив виділити ті чинники, що найбільш негативно та позитивно впливають на розвиток компанії та її комерційну діяльність і що дозволить нам в наступному етапі дослідження оцінити можливості та загрози, сильні та слабкі сторони господарської і комерційної діяльності підприємства (рис. 7.)

Сильні сторони	Слабкі сторони
Досвід роботи на ринку, стабільна клієнтська база. Достатній економічний потенціал, інноваційні підходи до технологічних та бізнес процесів управління. Тісні зв'язки з науковими установами та підприємствами, що проводять дослідження в галузі. Високий рівень підприємницької активності, розвинута система маркетингу. Розташування центру та складів поблизу Києва.	Незадовільна структура капіталу. Зниження попиту та обсягів продажу. Критична фінансова стійкість. Ймовірність не виконання зобов'язань по кредитах. Надвеликий термін обороту запасів, капіталу порівняно з нормами. Великі частки витрат на оренду, та транспортування.
Можливості	Загрози
Розширення та надання державної підтримки представникам малого та середнього бізнесу, в тому числі кормовиробників. Активізація державної підтримки щодо використання прикладних наукових досліджень та впровадження інновацій в усі сектори економіки. Поглиблення економічних зв'язків з підприємствами Європи. Збільшення потенціалу співробітництва з навчальними та науковими закладами, міжнародними дослідницькими центрами. Спрощення процедур митного контролю для цієї групи товарів. Впровадження нової лінійки товарів на баз існуючих власних виробничих потужностей на території України. Вдосконалити політику просування товарів з точки зору більш швидкого повернення капіталу. Розширення сегменту споживачів, наприклад за рахунок клінік, закладів, що обслуговують домашніх тварин.	Можливість виникнення нової світової економічної кризи та продовження активних бойових дій. Зміна правових умов діяльності, зокрема нестабільність податкового законодавства та відсутність чітких правил гри. Концентрація замовлень у більш великих гравців ринку. Високі процентні ставки за користування банківськими кредитами для суб'єктів малого і середнього бізнесу. Зростання попиту на кваліфіковані кадри, насамперед робочих професій, у сусідніх країнах. Збільшення цінової конкуренції через нарощування обсягів імпорту аналогічної продукції.

Рисунок 7. SWOT-аналіз ТОВ «Текро» за 2016-2021 роки

До сприятливих можливостей (цілей стратегій) підприємства ми віднесли: оптимізацію витрат та структури капіталу; зменшення транспортно-експедиторських витрат, а до найсуттєвіших загроз: спад продажів, пов'язаний зі скороченням поставок із-за воєнного стану та відсутності попиту; зростання темпів інфляції і збільшення ставок за кредити. Таким чином, необхідно відзначити, що у нашого підприємства є проблеми з ефективністю комерційної діяльності, але якщо вжити необхідних заходів: скоротити витрати, збільшити прибуток, то технології, досвід, висока кваліфікація персоналу, відмінна команда, багаторічні зв'язки з постачальниками, знання ринку дозволить підприємству вийти з кризового стану і покращити результативність комерції. Виявлені недоліки та проблеми управління фінансами підприємства можуть бути осунені за допомогою організації системи контролінгу на підприємстві, що передбачає оптимізацію управління насамперед витратами.

Наступним етапом аналізу та оцінки став розрахунок комплексних показників комерційної діяльності ТОВ «Текро» за двома напрямками «Результативність» та «Ефективність». Усього ми розглядаємо 43 показника, що характеризують комерційну діяльність підприємства. За даною методологією їх кількість можна змінювати.

На основі аналізу показників комерційної діяльності ТОВ «Текро» за напрямом «Результативність» ми отримали наступні дані (табл. 3).

З 2016 по 2021 роки комплексна оцінка комерційної діяльності за напрямом «результативність» знаходилися в межах від 0,38 до 0,81 п. Найкращою результативністю комерційної діяльності була у 2018-2019 роках. Найгіршою у 2020-2021 роках. В цілому спостерігається тенденція до зниження результативності комерційної діяльності.

Найбільш проблемними залишаються питання управління доходом, власним капіталом та активами.

Оцінка комерційної діяльності за напрямом «Ефективність» представлена п'ятьма групами коефіцієнтів: маневреності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, оцінки ризиків. Нормовані та результуючі значення представлено в таблиці (табл. 4).

Таблиця 3. Комплексні групові показники комерційної діяльності ТОВ «Текро» у 2017-2021 рр. за напрямом «Результативність»

Групи	Показники	Вага	2017	2018	2019	2020	2021
Темпи зростання	Дохід від реалізації продукції та послуг, %	0,11	0,00	0,04	0,06	0,11	0,04
	Собівартість реалізованої продукції, %	0,11	0,11	0,08	0,06	0,00	0,06
	Чистий прибуток (збиток), %	0,12	0,09	0,11	0,12	0,00	0,05
	Валовий прибуток, %	0,11	0,00	0,05	0,08	0,11	0,04
	Власний капітал, %	0,11	0,03	0,07	0,11	0,03	0,00
	Сума активів, %	0,11	0,11	0,11	0,00	0,00	0,05
	Середньорічна вартість основних засобів, %	0,11	0,00	0,10	0,11	0,10	0,10
	Вартість оборотних коштів підприємства, %	0,11	0,00	0,05	0,07	0,11	0,06
	Дебіторська заборгованість, %	0,11	0,00	0,07	0,11	0,11	0,03
Комплексний показник результативності комерційної діяльності по темпах зростання		1	0,34	0,67	0,72	0,58	0,43
Рентабельність	Рентабельність продажів, %	0,13	0,00	0,10	0,13	0,10	0,03
	Рентабельність операційна, %	0,12	0,12	0,11	0,00	0,03	0,11
	Рентабельність витрат на збут, %	0,13	0,09	0,13	0,12	0,00	0,04
	Рентабельність комерційної діяльності (з точки зору витрат), %	0,13	0,09	0,13	0,12	0,00	0,04
	Рентабельність загальна, %	0,13	0,13	0,13	0,01	0,05	0,00
	Рентабельність витрат зберігання, од	0,09	0,06	0,09	0,08	0,00	0,03
	Рентабельність витрат на маркетинг, од	0,09	0,06	0,09	0,08	0,00	0,02
	Рентабельність витрат на доставку товару, од	0,09	0,07	0,09	0,08	0,00	0,03
	Рентабельність витрат пов'язаних з організацією продажів, од.	0,09	0,07	0,09	0,09	0,00	0,03
Комплексний показник результативності комерційної діяльності по рентабельності		1,00	0,69	0,96	0,72	0,18	0,32
Комплексний показник комерційної діяльності за напрямом «результативність»			0,51	0,81	0,72	0,38	0,38

Таблиця 4. Комплексні групові показники комерційної діяльності ТОВ «Текро» у 2017-2021 рр. за напрямом «Ефективність»

Групи	Показники	Вага	2017	2018	2019	2020	2021
Маневреності	Автономії	0,35	0,10	0,19	0,19	0,00	0,02
	Співвідношення позиков. та влас засобів (важеля)	0,35	0,19	0,25	0,23	0,00	0,05
	Маневреності власних засобів	0,3	0,00	0,30	0,24	0,24	0,23
Комплексний показник ефективності комерційної діяльності по маневреності		1	0,29	0,73	0,66	0,24	0,30
Ліквідності	Загальної ліквідності	0,3	0,04	0,03	0,00	0,10	0,15
	Термінової ліквідності	0,35	0,04	0,35	0,31	0,05	0,00
	Абсолютної ліквідності	0,35	0,00	0,12	0,00	0,00	0,35
Комплексний показник ефективності комерційної діяльності по ліквідності		1	0,09	0,49	0,31	0,16	0,50
Фінансової стійкості	Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами	0,2	0,00	0,19	0,15	0,06	0,07
	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,2	0,13	0,16	0,16	0,00	0,07
	Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	0,2	0,10	0,13	0,13	0,00	0,05
	Коефіцієнт рентабельності активів	0,2	0,10	0,14	0,14	0,00	0,06
	Коефіцієнт рентабельності необоротних активів	0,2	0,13	0,17	0,18	0,00	0,08
Комплексний показник ефективності комерційної діяльності по фінансовій стійкості		1	0,46	0,80	0,76	0,06	0,33
Коефіцієнти ділової активності	Коефіцієнт ділової активності	0,14	0,00	0,09	0,10	0,14	0,08
	Коефіцієнт обіговості активів	0,13	0,03	0,04	0,08	0,13	0,00
	Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,13	0,00	0,00	0,04	0,13	0,01
	Коефіцієнт обіговості запасів	0,12	0,09	0,10	0,12	0,06	0,03
	Тривалість одного обороту запасів	0,12	0,10	0,11	0,12	0,08	0,05
	Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості	0,12	0,10	0,03	0,00	0,05	0,00
	Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	0,12	0,11	0,03	0,00	0,06	0,00
	Тривалість оборотності оборотних засобів	0,12	0,00	0,04	0,04	0,03	0,04

Комплексний показник ефективності комерційної діяльності по діловій активності		1	0,44	0,45	0,49	0,68	0,21
Оцінки ризиків	Ефект фінансового важеля, %	0,2	0,10	0,17	0,16	0,00	0,00
	Сила впливу фінансового важеля	0,14	0,12	0,12	0,11	0,11	0,10
	Оцінка банкрутства (Терещенко)	0,23	0,05	0,07	0,09	0,00	0,00
	Оцінка банкрутства (Спрінгейта)	0,23	0,09	0,12	0,12	0,09	0,09
	Оцінка структури балансу	0,2	0,00	0,14	0,00	0,00	0,00
Комплексний показник ефективності комерційної діяльності по оцінці ризиків		1	0,36	0,61	0,48	0,20	0,19
Комплексний показник ефективності комерційної діяльності			0,33	0,62	0,54	0,27	0,31

Загальний комплексний показник ефективності комерційної діяльності мав нестабільну динаміку і був кращим у 2018 році, а найгірші у 2020 році.

По оцінках ефективності комерційної діяльності в системі господарської діяльності ТОВ «Текро» за 2017-2021 роки можна зазначити, що більшість з них знаходяться в зоні мінімальних оцінок. Отже з 2017 по 2021 роки підприємство знаходиться в зоні ризику.

Узагальнений комплексний показник комерційної діяльності ТОВ «Текро» за 2017-2021 роки дорівнює (табл. 5) оцінюючи його значення ми можемо зробити висновки що в середньому стан комерційної діяльності товариства незадовільний. Хоча у 2018-2019 роках комерційна діяльність ТОВ «Текро» оцінюється нам достатня, на середньому рівні.

Порівняльний аналіз показує, що найкращим з точки зору сумарних результатів господарювання був 2018 рік. Практично в два рази менші показники комерційної діяльності у 2020-2021 рр.

Наступним етапом моделі аналізу та оцінки комерційної діяльності стало побудова сценаріїв розвитку господарської та комерційної діяльності підприємства у майбутньому на основі методу ієрархій. Було запропоновано три сценарії розвитку комерційної та господарської діяльності підприємства на 3 роки (з 2023 по 2025 роки).

Таблиця 5. Значення узагальненого комплексного показника комерційної діяльності ТОВ «Текро» за 2017-2021 роки

Показники	вага	Роки				
		2017	2018	2019	2020	2021
Комплексний показник за напрямом «результативність»	0,5	0,51	0,81	0,72	0,38	0,38
Комплексний показник за напрямом «ефективність»	0,5	0,33	0,62	0,54	0,27	0,31
Узагальнений комплексний показник комерційної діяльності		0,43	0,70	0,60	0,30	0,34

1. Проекція сучасного в майбутнє: очікується зростання обсягів продажів але темп зростання буде повільнішим ніж у 2016 – 2019 роках, десь на рівні прогнозу зростання світової торгівлі 1,5-3%. Увійде в дію Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо врегулювання окремих питань здійснення торгівлі сільськогосподарською продукцією, харчовими продуктами та кормами для домашніх тварин», що передбачає захист торгівельних організацій від несплати або затримання сплати за товар (корми, премікси ліки), через штрафування, це дозволить підприємству закрити борги по наданим кредитам та збільшити швидкість товарообігу капіталу підприємства. З іншого боку можуть знизитися попит на формування індивідуальної кормової програму, оскільки Мінагрополітики відкрила доступ до баз, що містять інформацію про усі можливі на сьогоднішній день робочі програми утримання і годівлі. Такий корок може залишити підприємства без прибутку від даного виду діяльності.

Збільшиться конкурентний тиск великих операторів ринку, які не мають вертикальної інтеграції, тому підприємство скоротить обсяги виробництва кормів і збільшить обсяги виробництва більш інноваційний товарів для утримання тварин (ліки, дезінфікатори, премікси, тощо). Прибуток підприємства буде позитивним але не великим, тому фінансові коефіцієнти стійкості і незалежності, за умови закінчення війни до літа 2023 і стабілізації кризи у світі, досягне мінімально прийнятного рівня до кінця 2025 року.

2. Песимістичний прогноз, який передбачає: Зростання прибутку від продажів буде але за рахунок інфляційних процесів на рівні 5 - 6%, не зважаючи на збільшення цін, прибуток буде негативним. Спостерігаються ускладнення при здійсненні збуту продукції із-за продовження воєнних дій; не закриті розрахунки зі споживачами будуть продовжувати збільшувати борги підприємства ат погіршувати його фінансову стійкість, собівартість виробництва збільшиться через перебої з постачанням складових та товару із-за кордону. Погіршення кризових економічних та політичних явищ зумовлює неможливість підвищення обсягів виробництва, внаслідок чого підприємство перенесе свій офіс в Чехію і почне процеси пов'язані із санацією.

3. Оптимістичний прогноз. На фоні підтримки українського бізнесу в умовах воєнного стану або післявоєнного стану відбудеться відкриття нових ринків збуту не тільки в європейських але й в азіатських країнах, частково через скасування митних перепон або через погодження з рівнем сертифікації якості кормів

з відповідними документами країни експортера та спрощеної процедури проходження кордонів. Все це сприятиме розвитку виробництва та оптової торгівлі кормами для тварин і відповідно збільшить обсяги продажу товариства на 10-11%. Крім того продовжиться політика державної підтримки цього сектору економіки, яка корегує рівень насиченості внутрішнього ринку кормами та преміксами і надає перевагу тим підприємствам, що мають на території країни власні виробництва цього виду товару. Закінчення активних воєнних дій до весни 2023 року, підтримка Євросоюзу, зумовлює оновлення тваринницького під комплексу на інноваційних підходах, що дає можливості підприємству реалізувати свої технологічні та продуктивні інновації в більших обсягах по гарантованих справедливих цінах. За такої тенденції підприємство швидко відновить свою фінансову стійкість та незалежність до кінця 2025 року. Майбутнє розвитку господарської та комерційної діяльності товариства з обмеженої відповідальності «Текро» може бути представлене наступною схемою (рис. 9).

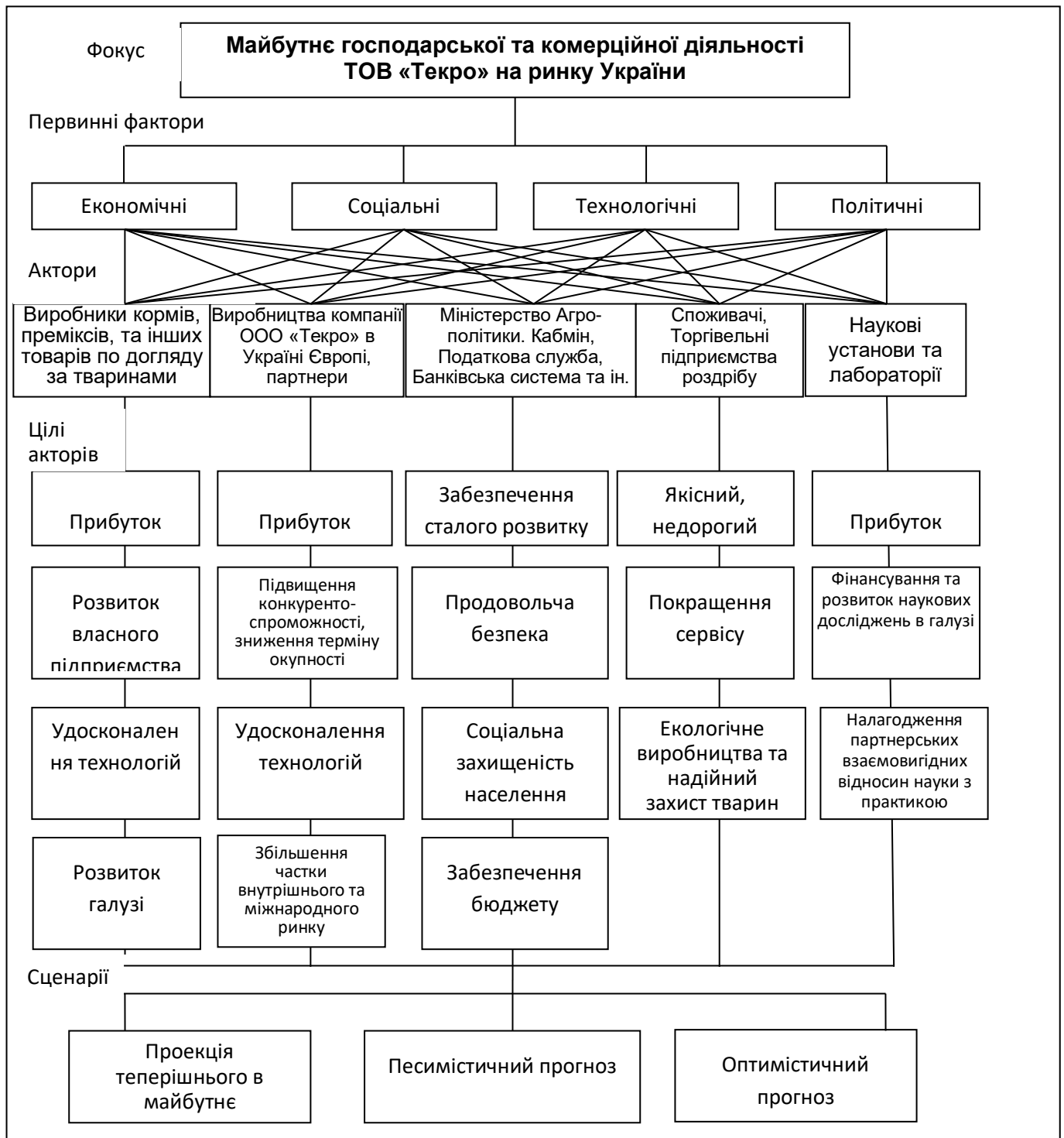


Рисунок 9. Ієрархія прямого процесу планування майбутнього господарської діяльності ТОВ «Текро» на ринку України на середньостроковий період з 2023р. по 2025 р.

За алгоритмом методу ієрархій, аналізуючи отриманий вектор пріоритетів сценаріїв ми можемо вважати що найбільш вірогідний оптимістичний прогноз розвитку галузі на 3 роки.

Калібрування отриманих значень аналітичного плану показала, що в майбутньому фінансовий стан підприємств з виробництва кормів покращиться але в основному за рахунок збільшення цін та інфляційних процесів, частка великих операторів буде вдосконалювати власні технології, тому розвиток галузі буде йти по прямому жорсткої конкуренції. Торгівельні підприємства збільшать закупівлі товарів компанії але ціни із-за зниження купівельної спроможності практично не зміняться тому їх прибутки не збільшаться. Прогноз підвищення ефективності комерційної діяльності ТОВ «Текро» на нашу думку виходить з 80% здійснення оптимістичного прогнозу.

Проведений аналіз та оцінка комерційної діяльності підприємства за нашим алгоритмом виявив суттєві недоліки в системі господарської діяльності ТОВ «Текро».

Тому для покращення ефективності діяльності товариства необхідно на стратегічному та тактичному рівнях розробити план реабілітаційних заходів, спрогнозувати показники розвитку підприємства на короткострокову перспективу.

Основними напрямками майбутнього планування для підприємства може стати збільшення доходу від продажу товарів та послуг, зменшення витрат (особливо непрямих). Вони можуть бути реалізовані різними способами, наприклад через впровадження нової програми стимулювання збуту, оптимізації системи контролінгу за витратами.

Висновки. Цілі комерційної діяльності досягаються за допомогою управління нею в рамках єдиної системи шляхом планування, організації, обліку і контролю, аналізу і регулювання, тобто управління. Методології та алгоритми управління комерційною діяльністю – це багатоетапний процес, що дозволяє аналізувати, прогнозувати, планувати, виконувати та контролювати комерційну діяльність, а також знижувати ризики комерційної діяльності. Запропонована модель (алгоритм) аналізу та оцінки комерційної діяльності підприємства дає змогу оцінити її ефективність й допомогти в процесі прийняття відповідних рішень із боку керівництва організації.

Список використаних джерел

1. Бабух І. 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.
2. Багрова І. В., Редіна Н. І., Власюк В. Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів. К.: Центр навч. літ-ри, 2004. 580 с.
3. Виноградська А. М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку : моногр. К. : Центр навч. л-ри, 2004. 807 с.
4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
5. Давидов Г. М. Облікова політика: навч. посібник. К.: Знання, 2010. 479 с.
6. Криковцева Н. О., Казакова О. Б., Саркісян Л. Г., Авдєєнко Л. Л. та ін. Комерційна діяльність. К.: Центр учбової літератури, 2007. 296 с.
7. Малярець Л. М., Штереверя А. В. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. 188 с.
8. Маркетинговий менеджмент. Електроний посібник. URL: https://pidru4niki.com/158407208112/marketing/marketingoviy_menedzhment
9. Сумець О. М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу : монографія. Харків. КП «Міська друкарня». 2015. 565 с.
10. Тищенко А. Н., Кизим Н. А., Догадайло Я. В. Экономическая результативность деятельности предприятий. Монография. Харьков. ИД-ИНЖЕ, 2005. 366 с.
11. Фарион І. Д., Савчук Л. І., Жукевич С. М. Діагностика і економічний аналіз в сфері послуг. Курс лекцій; за редакцією професора Фариона І. Д. Т.: Економічна думка, 2005. 253 с.
12. Филевич Л. Г., Попова Л. О., Прядко О. М., Мітяєва Т. Л., Прибилович Л. А. Комерційна діяльність: навчальний посібник з дисципліни «Комерційна діяльність». Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.
13. Філіна А. І., Коноплицький В. А. Економічний словник: тлумачно-термінологічний. К.: Вид-во КНТ, 2007. 580 с.
14. Череп А. В., Ортинська О. Л. Основні аспекти комерційної діяльності підприємств. Продуктивні сили і регіональна економіка. 2008. Ч. 1. С. 198–203.
15. Чміль Г. Комплексна оцінка ефективності комерційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління підприємствами. Том 29 (68). № 4, 2018. С.117-122.

References

1. Babukh I. (2016). Teoretychni pidkhody do analizu komertsii noi 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 hospodarstvo. Vyp. 10 (1). pp. 23–26. (in Ukr.).

2. Bahrova I. V. (2004). Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstv: Pidruchnyk dlia vuziv [Foreign economic activity of enterprises]. Kyiv: Tsentrv navchalnoi literatury (in Ukr.).
3. Vynohradska A. (2004). Komertsiiine pidpriemnytstvo: suchasnyi stan, stratehii rozvytku : monohrafiia [Commercial Entrepreneurship: Current Status, Strategy of Development : monograph]. Kyiv: Tsentrv navchanoi literatury (in Ukr.).
4. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Economic Kodex of Ukraine]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (in Ukr.).
5. Davydov H. M.(2010). Oblikova polityka: navch. posibnyk. [Accounting policy: study manual]. Kyiv : Znannia. (in Ukr.).
6. Krykovtseva N. O., Kazakova O. B., Sarkisian L. H., Avdieienko L. L. ta in. (2007). Komertsiiina diialnist [Commercial activity] Kyiv : Tsentrv uchbovoi literatury (in Ukr.).
7. Maliarets L. M., Shtereveria A. V. (2008) Zbalansovana systema pokaznykiv v otsintsi diialnosti pidpriemstva: monohrafiia [A balanced system of indicators in the assessment of enterprise activity: monograph]. Kharkiv: Vyd. KhNEU (in Ukr.).
8. Marketynhovyi menedzhment. Elektroni posibnyk [Marketing management. Electronic manual]. URL: https://pdru4niki.com/158407208112/marketing/marketingoviy_menedzhment
9. Sumets O. M. (2015). Teoretyko-metodolohichni zasady lohistychnoi diialnosti pidpriemstv ahroprodovolchoho kompleksu monohrafiia. [Theoretical and methodological principles of logistics activities of enterprises of the agro-food complex. Monograph]. Kharkiv: KP «Miska drukarnia» (in Ukr.).
10. Tyshchenko A. N., Kyzym N. A., Dohadailo Ya. V. (2005). Ekonomycheskaia rezul'tatyvnost deiatelnosti predpriiatyi. Monohrafiia [Economic performance of enterprises. Monograph]. Kharkov: YD –YNZhE (in Ukr.).
11. Faryon I. D, Savchuk L. I., Zhukevych S. M. (2005). Diahnostyka i ekonomichnyi analiz v sferi posluh. Kurs leksii. [Diagnostics and economic analysis in the sphere of services. Course of lectures]. Kyiv: Ekonomichna dumka (in Ukr.).
12. Fylevych L. H., Popova L. O., Priadko O. M., Mitiaieva T. L., Prybylovych L. A. (2014) Komertsiiina diialnist: navchalnyi posibnyk z dystsypliny «Komertsiiina diialnist» [Commercial activity: textbook on the discipline «Commercial activity»]. Kharkiv: KhDUKhT (in Ukr.).
13. Fylina A. I., Konoplytskyi V. A. (2007). Ekonomichnyi slovnyk: tlumachno-terminolohichni. [Economic dictionary: explanatory and terminological.] Kyiv : Vyd-vo KNT (in Ukr.).
14. Cherep A. V., Ortynska O. L. (2008). Osnovni aspekty komertsiiinoi diialnosti pidpriemstv [Main aspects of commercial activity of enterprises] Produktivni syly i rehionalna ekonomika. Ch. 1. pp. 198–203 (in Ukr.).
15. Chmil H. (2018). Kompleksna otsinka efektyvnosti komertsiiinoi diialnosti pidpriemstv rozdribnoi torhivli [Comprehensive evaluation of the commercial activity of retail enterprises]. Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadskoho. Serii: Ekonomika i upravlinnia pidpriemstvamy. Tom 29 (68). № 4. pp.117-122. (in Ukr.).

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Семененко Олена Газисівна, старший викладач кафедри економіки,
Університет Григорія Сковороди в Переяславі
вул. Сухомлинського, 30, м. Переяслав, Київська обл., 08401, Україна
e-mail: gazisovna@ukr.net
orcid.org. 0000-0002-1507-1624

Доскач Олександр Сергійович, студент 1-го курсу, освітнього рівня магістр,
Університет Григорія Сковороди в Переяславі
вул. Сухомлинського, 30, м. Переяслав, Київська обл., 08401, Україна
e-mail: andryshkastudent1@gmail.com

DATA ABOUT THE AUTHORS

Semenenko Olena, senior lecturer at the Department of Economics,
Hryhorii Skovoroda University in Pereiaslav
St. Sukhomlynskoho, 30, Pereiaslav, Kyiv region, 08401, Ukraine
e-mail: gazisovna@ukr.net

Doskach Oleksandr, 1st year student, Master's level of education,
Hryhorii Skovoroda University in Pereiaslav
e-mail: andryshkastudent1@gmail.com