

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Управління комерційною діяльністю»



Ступінь освіти	Бакалавр
Освітня програма	«Менеджмент»
Термін викладання	11 чверть
Заняття:	5 години на тиждень
Лекції	3 години на тиждень
Практичні	2 години на тиждень
Мова викладання	українська

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»:

<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253>

Консультації: за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти

Онлайн-консультації: Microsoft Teams – група «Управління комерційною діяльністю»_Грошелева О.Г.

Інформація про викладачів:



Грошелева Олена Геннадіївна (лекції та практичні),

доцент, кандидат економічних наук

Персональна сторінка:

<https://mys.nmu.org.ua/ua/teachers/Grosheleva/>

E-mail:

grosheleva.o.g@nmu.one

1. Анотація до курсу

Вивчення дисципліни «Управління комерційною діяльністю» дозволить менеджерам усвідомити значення постійного реального контакту підприємства з різними цільовими аудиторіями (споживачами, інвесторами, постачальниками, посередниками, державою та суспільними організаціями); навчить розглядати сутність комерції у її нерозривному зв'язку із дослідженнями ринку, виявленням потреб, створенням споживчої цінності продукту; виконувати критичний аналіз сформованої комерційної системи, комерційних зв'язків, концепції послуг з огляду на модель «витрати – результат»; здійснювати внутрішньофірмове планування комерційної діяльності; розуміти специфіку маркетингу в мережі Інтернет, використовувати інструменти маркетингових досліджень, просування, контрольних заходів у мережі для успішного позиціонування підприємства на ринку, ефективного діалогу із цільовими аудиторіями.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладення навчальної дисципліни «**Управління комерційною діяльністю**» є формування системи знань і практичних навичок, необхідних для ефективного управління комерційною діяльністю підприємства, орієнтованою на досягнення прибутковості, забезпечення принципів сталого розвитку та побудову результативних комунікацій у контексті цифрової економіки.

3. Завдання курсу:

- формування понятійного апарату на основі теоретичного вивчення дисципліни;
- розвиток навичок дослідження стану та перспектив розвитку комерційної діяльності в контексті відповідності форм, методів та напрямків запитам цільових аудиторій підприємства;
- формування у студентів здатності знаходити нову інформацію та її опрацювати на практичних заняттях.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:

- поняття «комерційна діяльність», «закупівельна діяльність», «збутова діяльність», «ризики системи закупівель», «збутова мережа», «канал збуту», «комунікаційна політика», «асортиментна політика», «товарний асортимент», «фінансовий цикл», «витрати», «KPI», «електронна комерція», «ефективність комерційної діяльності»;
- концепції, принципи, методи організації та здійснення комерційної діяльності підприємства; вплив цифровізації на управління комерційною діяльністю; особливості впровадження ESG-підходів у процес ухвалення комерційних рішень;
- чинники, які впливають на ефективність та результативність комерційної діяльності підприємства.

4. Результати навчання:

Після вивчення цієї дисципліни ви зможете:

- 1) усвідомлювати роль комерційної діяльності у забезпеченні сталого розвитку підприємств виробничої та невиробничої сфер;
- 2) інтерпретувати організаційно-економічний механізм управління комерційною діяльністю та розрізняти основні структурні моделі управління нею, пояснювати вплив структурних моделей на прибутковість підприємств;
- 3) застосовувати сучасні інструменти планування, прогнозування та контролю для розробки стратегій, спрямованих на підвищення ефективності підприємств ;

4) аналізувати закупівельну, збутову та асортиментну політику підприємства та виявляти чинники впливу на економічні результати комерційної діяльності;

5) оцінювати ефективність комерційних рішень за фінансовими, соціальними та екологічними критеріями, обґрунтовувати шляхи підвищення результативності відповідно до принципів сталого розвитку;

6) впроваджувати моделі комерційних комунікацій зі стейхолдерами з урахуванням етичних норм, довіри та корпоративної репутації;

7) інтегрувати рішення щодо цифровізації комерційних процесів у систему управління підприємством для досягнення довгострокової прибутковості

5. Структура курсу

Тематика занять	Вид занять	Ресурси
ТЕМА 1 СУТНІСТЬ І РОЛЬ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	Лекція	Силабус Презентація https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
1.1 Поняття, об'єкт, предмет, мета, завдання та функції комерційної діяльності		
1.2 Комерційна діяльність і прибутковість підприємства		
1.3 Комерційна діяльність у контексті сталого розвитку		
1.4 Тенденції розвитку комерційної діяльності в цифровій економіці		
ТЕМА 1 СУТНІСТЬ І РОЛЬ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	Практичні заняття	Методичні рекомендації для практичної та самостійної роботи https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
ТЕМА 2 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	Лекція	Силабус Презентація https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
2.1 Поняття організаційно-економічного механізму управління комерційною діяльністю, його місце у загальній системі менеджменту підприємства		
2.2 Структура організаційно-економічного механізму		
2.3 Організаційна структура управління комерційною діяльністю		
2.4 Впровадження ESG-підходів у процес ухвалення комерційних рішень		
ТЕМА 2 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	Практичні заняття	Методичні рекомендації для практичної та самостійної роботи https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253

ТЕМА 3 ПЛАНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	Лекція	Силабус Презентація https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
3.1 Теоретичні основи планування комерційної діяльності		
3.2 Етапи процесу планування комерційної діяльності		
3.3 Комунікаційний та організаційний аспекти планування		
3.4 Планування комерційної діяльності в умовах цифрової трансформації		
ТЕМА 3 ПЛАНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	Практичні заняття	Методичні рекомендації для практичної та самостійної роботи https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
ТЕМА 4 ТОВАРНИЙ РИНОК ЯК СФЕРА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	Лекція	Силабус Презентація https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
4.1 Поняття та характеристика товарного ринку		
4.2 Ринкова інфраструктура та її характеристики		
4.3 Маркетингові дослідження ринку як початкова фаза комерційної діяльності		
4.4 Ринкові чинники впливу на ефективність комерційної діяльності		
ТЕМА 4 ТОВАРНИЙ РИНОК ЯК СФЕРА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	Практичні заняття	Методичні рекомендації для практичної та самостійної роботи https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
ТЕМА 5 УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ І КОМЕРЦІЙНИМИ КАНАЛАМИ	Лекція	Силабус Презентація https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
5.1 Організація системи управління збутом		
5.2 Формування комерційних каналів збуту		
5.3 Стратегічне управління збутовою мережею		
5.4 Комунікаційна політика у збуті		
5.5 Контроль і оцінка ефективності збутової діяльності		
ТЕМА 5 УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ І КОМЕРЦІЙНИМИ КАНАЛАМИ	Практичні заняття	Методичні рекомендації для практичної та самостійної роботи https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
ТЕМА 6 УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ, ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТА ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ	Лекція	Силабус Презентація https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
6.1 Сутність, структура та стратегічні принципи управління асортиментом		
6.2 Методи аналізу та оптимізації товарного асортименту		

6.3 Управління товарними запасами: сутність, класифікація, оптимізація		
6.4 Оптимізація фінансового циклу підприємства у контексті комерційної діяльності		
6.5 Інструменти контролю та цифровізації управління асортиментом і запасами		
ТЕМА 6 УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ, ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТА ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ	Практичні заняття	Методичні рекомендації для практичної та самостійної роботи https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
ТЕМА 7 ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	Лекція	Силабус Презентація https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
7.1 Сутність, критерії та система показників ефективності комерційної діяльності		
7.2 Система показників прибутковості та рентабельності		
7.3 Управління витратами у системі комерційної діяльності		
7.4 Інтегральна оцінка ефективності та використання КРІ		
7.5 Ефективність комерційної діяльності у контексті сталого розвитку		
ТЕМА 7 ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	Практичні заняття	Методичні рекомендації для практичної та самостійної роботи https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
ТЕМА 8 ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА ІННОВАЦІЇ У КОМЕРЦІЙНОМУ УПРАВЛІННІ	Лекція	Силабус Презентація https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
8.1 Трансформація комерційних процесів під впливом цифрових технологій		
8.2 Електронна комерція, автоматизація операцій, Big Data в ухваленні управлінських рішень		
8.3 Використання цифрових інструментів для моніторингу ефективності комерційної діяльності		
ТЕМА 8 ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА ІННОВАЦІЇ У КОМЕРЦІЙНОМУ УПРАВЛІННІ	Практичні заняття	Методичні рекомендації для практичної та самостійної роботи https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=7253
Підведення підсумків роботи за семестр, оголошення оцінок		Тести, індивідуальні дослідницькі завдання, розрахункові завдання

6. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

На лекційних заняттях обов'язково мати з собою гаджети зі стільниковим інтернетом.

Активованій аккаунт університетської пошти (student.i.p@nmu.one) на Microsoft Office365.

Перевірений доступ з ПК чи мобільного гаджету до за стосунків Microsoft Office: Teams, Moodle.

Інсталюваний на ПК та мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point).

7. Система оцінювання та вимоги

7.1. Навчальні досягнення здобувачів вищої освіти за результатами вивчення курсу оцінюватимуться за шкалою, що наведена нижче:

Рейтингова шкала	Інституційна шкала
90 – 100	відмінно
75-89	добре
60-74	задовільно
0-59	незадовільно

7.2. Здобувач вищої освіти може отримати підсумкову оцінку з дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного тестування, участі в семінарських (практичних) заняттях та виконання індивідуального дослідницького та розрахункового завдань складатиме не менше 60 балів.

Поточна успішність складається з успішності за результатами опанування лекційного матеріалу (всього 40 балів), а також виконаних та представлених індивідуальних дослідницьких завдань (40 балів) та розрахункових завдань (20 балів). За бажанням здобувача освіти як альтернатива виконанню окремих індивідуальних дослідницьких завдань може розглядатися підготовка тез доповідей на конференції. Максимально за поточною успішністю здобувач може отримати 100 балів.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент має право виконувати підсумкову комплексну контрольну роботу за дисципліною, яка містить завдання, що охоплюють дисциплінарні результати навчання.

Підсумкове оцінювання (якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку)	Підсумковий контроль за дисципліною відбувається письмово шляхом надання відповідей на питання у формі тестів, відкритих питань, кейсів. Кількість балів за кожне питання наведена у екзаменаційних білетах. Відповіді на питання оцінюються шляхом співставлення з еталонними відповідями. Максимальна кількість балів за підсумкову контрольну роботу: 100
--	---

Лекційні заняття	Лекційна контрольна робота максимально оцінюється в 40 балів та передбачає надання відповідей на тестові питання, кожне з яких оцінюється в 1 бал.
Практичні заняття	Передбачене виконання індивідуальних дослідницьких завдання, які разом оцінюються сумою 40 балів. Також передбачене виконання розрахункових завдань, за результатами виконання яких можна отримати максимально 20 балів.

7.3. Критерії оцінювання тестових питань лекційного матеріалу

Результати опанування лекційного матеріалу визначаються на підставі надання відповіді на тестові питання. Кожному здобувачу освіти пропонуються сорок питань, які охоплюють структуру курсу. Кожна правильна відповідь на тестове питання оцінюється в 1 бал.

7.4. Критерії оцінювання індивідуального розрахункового завдання:

За розв'язання задачі можна отримати максимально 5 балів.

5 балів – відповідність еталону, хід вирішення задачі правильний, всі розрахунки виконано без помилок, правильно зазначено одиниці вимірювання, наприкінці сформульовано логічні висновки, граматичні, орфографічні, мовленнєві помилки відсутні;

4 бали - хід вирішення задачі правильний, розрахунки виконано без помилок, проте не зазначено одиниці вимірювання, наприкінці сформульовано логічні висновки, граматичні, орфографічні, мовленнєві помилки відсутні;

3 бали - хід вирішення задачі правильний, розрахунки виконано з окремими помилками, які мають більш «технічний» характер і принципово не впливають на результат, не зазначено одиниці вимірювання, наприкінці сформульовано логічні висновки, можуть зустрічатися граматичні, орфографічні, мовленнєві помилки;

2 бали - хід вирішення задачі правильний, розрахунки виконано з окремими помилками, не зазначено одиниці вимірювання, наприкінці не сформульовано логічні висновки, можуть зустрічатися граматичні, орфографічні, мовленнєві помилки;

1 бал - хід вирішення задачі частково правильний, розрахунки виконано з окремими помилками, не зазначено одиниці вимірювання, наприкінці не сформульовано логічні висновки, можуть зустрічатися граматичні, орфографічні, мовленнєві помилки.

7.5 Критерії оцінювання індивідуального дослідницького завдання

Встановлюються залежно від типу завдання і варіюються в діапазоні від 8 до 10 балів за кожне завдання. Загальний підхід є орієнтованим на визначення здатності здобувача самостійно працювати з науковими джерелами, обирати інформацію з обширного масиву статистичних даних (в тому числі з джерел (звітів) опублікованих англійською мовою), робити обґрунтовані висновки,

коректно посилатися на використані джерела та ресурси, не допускати випадків академічного плагіату.

7.6 Критерії оцінювання комплексної контрольної роботи

Комплексна контрольна робота складається з 40 тестових питань, кожне з яких оцінюється 1 балом, та розрахункового завдання – 60 балів.

8. Політика курсу

8.1. Політика щодо академічної доброчесності.

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів) що можуть використовуватися в освітньому процесі. Політика щодо академічної доброчесності регламентується положенням «Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка»».
http://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/System_of_prevention_and_detection_of_plagiarism.pdf.

У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

8.2. Комунікаційна політика.

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на тиждень (щонеділі) поштової скриньки на Office365 та відвідування групи дисципліни у Microsoft Teams.

<https://www.facebook.com/ManagementDepartmentOfNTU> Рекомендуємо створити профілі та підписатися на сторінки кафедр менеджменту у Facebook.

Усі письмові запитання до викладача стосовно дисципліни мають надсилатися на університетську електронну пошту або до групи в Teams.

8.3. Політика щодо перескладання.

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу відділу аспірантури за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

8.4. Відвідування занять.

Для здобувачів вищої освіти денної форми відвідування занять є обов'язковим.

Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, відрядження, які необхідно підтверджувати документами у разі тривалої (два тижні) відсутності.

Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту.

8.5. Політика щодо оскарження оцінювання. Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

9. Ресурси і література

1. Іванова М.І., Грошелева О.Г., Усатенко О.В. Управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства як інструмент забезпечення економічної безпеки. *Приазовський економічний вісник*, 1 (18), 2020. <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-16>

2. Grosheleva O.G., Sukhodolska V. Enterprise's communication policy as a factor of its economic security. *Majesty of Marketing: Materials of the International conference for the students and junior research staff. - Dnipro, Dnipro University of Technology*, 2020. С. 62 – 64 [Електронний ресурс]: <https://mk.nmu.org.ua/ua/npd/majesty2020/tez2020.php>

3. Grosheleva O., Ivanova M., Usatenko O., Management of communication policy of the industrial enterprise. (2021) *The Economic Herald of State Higher Educational Institution "Ukrainian State University of Chemical Technology"*. 2 (14). С. 105 – 113. <http://ek-visnik.dp.ua/wp-content/uploads/pdf/2021-2/Ivanova.pdf>

4. Блажевська О.Д., Грошелева О.Г. Проблеми та перспективи управління роздрібною торгівлею в сучасних умовах. Тиждень студентської науки – 2023: Матеріали сімдесят восьмої студентської науково-технічної конференції (Дніпро, 24-28 квітня 2023 року). – Д.: НТУ «ДП», 2023 – 773 с. – С. 416 – 418.

5. Костіна П.І. Грошелева О.Г. Оптова торгівля – важлива ланка сучасного каналу розподілу. Тиждень студентської науки – 2023: Матеріали сімдесят восьмої студентської науково-технічної конференції (Дніпро, 24-28 квітня 2023 року). – Д.: НТУ «ДП», 2023 – 773 с. – С. 444 – 446

6. Grosheleva O. Peculiarities of production enterprise's purchase logistics management. *Majesty of Marketing: Materials of the XIX International conference for the students and junior research staff. Ukraine, Dnipro : Dnipro University of Technology*, 2023. P. 67 – 69

7. Комерційна діяльність та управління бізнес-процесами підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища. *Економіка та держава*. 2022. № 7. С. 46 – 51. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2022.7.46>

8. Бабух І.Б. Теоретичні підходи до аналізу комерційної діяльності та управління нею. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. № 10. Ч. 1. С. 23 – 26.

9. Воронько-Невіднича Т.В., Кошулько А.В., Карасенко В.М. Особливості управління комерційною діяльністю аграрних підприємств. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 6 (11). С. 130 – 134.

10. Дем'яненко Т. Формування організаційно-економічного механізму управління розвитком промислового підприємства. *Development Service Industry Management*. 2024. № 3. С.19–25. DOI: [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7\(3\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7(3))

11. Гусєва О.Ю., Воскобоева О.В., Ромащенко О.С. Планування діяльності підприємств: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2020. 135 с.

12. Фролова Л.В., Бойко І.М. Трансформація підприємництва в умовах цифрової економіки. *Economics: time realities*. 2021. № 2 (54). DOI: <https://doi.org/10.15276/ETR.02.2021.6>, <https://doi.org/10.5281/zenodo.5115832>

13. Кононенко Ж.А., Карнаухова Г.В., Балюк О.В. Цифровізація підприємницької діяльності: значення та вплив. *Економіка та управління підприємствами (за видами діяльності)*. 2023. № 9. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-9-04-08>

14. Редченко К.І. Аналіз стратегій розвитку закупівельних груп. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 13. Ч. 3. С. 158 – 161.

15. Валявський С.М. Маркетинг закупівель: навчальний посібник. Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2021. 154 с.

16. Лахтіонова Л., Юлдашова А. Оптимізація закупівельної діяльності: як вдосконалити підходи. Центр вдосконалення закупівель Київської школи економіки, 2023. 44 с.

17. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З., Сотула В.В. Особливості управління збутовою діяльністю підприємства в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2023. № 51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-8>

18. Данилюк В.О., Дашкевич Д.Р. Особливості управління збутовою діяльністю в бізнес-організаціях різних галузей. *Бізнесінформ*. 2020. № 9. С. 276 – 283. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-9-276-283>

19. Швед В.В., Омельченко О.В., Дробаха С.В. Збутова політика підприємства та її елементи. *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 2 (49). С. 76 – 82. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-12>

20. Слесь І.Р. Методика оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємства. *Економічні студії*. 2018. № 4 (22). С. 74 – 79.

21. Гарматюк О.В. Методичні підходи до оцінювання ефективності збутової діяльності підприємств. *Економічний простір*. 2024. № 190. С. 3 – 7. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-1>

22. Лозова Т.М. Сучасні проблеми управління асортиментом та якістю товарів. *Підприємництво і торгівля*. 2023. № 39. С. 103 – 111.

23. Кучер С.Ф., Містюк О.М. Управління товарним асортиментом на підприємстві. *Регіональна економіка та управління*. 2018. № 2 (20). С. 92 – 95.

24. Глущенко Ю.Є., Шумкова О.В. Особливості маркетингового управління асортиментом. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. № 24. Ч. 1. С. 96 – 100.

25. Абрамович І.А. Товарний асортимент підприємства: сутність та умови формування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. № 12. Ч. 1. С. 6 – 9.

26. Спірідонова К.О., Каширнікова І.О., Кірнос О.В. Управління товарними запасами торговельних підприємств в сучасних умовах. *Економічний простір*. 2024. № 191. С. 401 – 405. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-68>

27. Методи управління товарними залишками. 21.03.2024. Режим доступу: <https://surl.li/rdczbr>

28. Сотник А.А. Експрес-діагностика ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств. *Економічний простір*. 2021. № 176. С. 89 – 94. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/176-15>

29. Кладницька Т., Мирончук В. Сучасні методи фінансового контролінгу для оптимізації витрат підприємства. *Академічні візії*. 2024. № 38. С. 1 – 9. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14635352>

30. Конєва Т.А., Кузнецов А.В. Фінансовий цикл промислових підприємств України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2018. № 34. С. 71 – 76. Режим доступу: <http://jnas.nbuiv.gov.ua/article/UJRN-0000972188>

31. Матвєєва Н.М., Славута О.І. Управління витратами : навч. посібник. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2020. 150 с.

32. Михайленко О.В., Лаленко Т.В. Управління витратами і цінова політика на підприємстві. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 304 – 309.

33. Квасницька Р. С. Теоретичний базис управління витратами підприємства. *Modern Economics*. 2022. № 34. С. 50-54.

34. Чміль Г.Л. Комплексна оцінка ефективності комерційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського*. 2018. № 4. Т. 29 (68). С. 117 – 121.

35. Райчева Л.І., Горбаньова В.О. Цифрова трансформація бізнес-процесів як основна складова формування стратегії розвитку підприємств. *Економічний вісник НТУ «Київський політехнічний інститут»*. 2024. № 30. С. 71 – 76. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.30.2024.313040>

36. Губарева І.О., Белікова Н.В., Ягольницький О.А. Управління цифровою трансформацією підприємства. *Економіка та суспільство*. 2024. № 64. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-46>