

Неля Вікторівна ГЕРАСИМЯК

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри маркетингу,
Луцький національний технічний університет
E-mail: n.herasymiak@lntu.edu.ua

Ірина Анатоліївна ЗІНЧУК

Луцький національний технічний університет
E-mail: irazinchuk23@gmal.com

**ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

Герасимьяк, Н. В. Оцінювання системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісогосподарського підприємства та ефективності її функціонування [Текст] / Неля Вікторівна Герасимьяк, Ірина Анатоліївна Зінчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 173-181. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Вхідження підприємств України в систему світової конкуренції висуває на порядок денний проблему ефективного управління збутовою діяльністю як одну з найбільш важливих проблем удосконалювання управління підприємством загалом. Професійне управління збутовою діяльністю лісогосподарських підприємств, наявність сформованих стійких довгострокових конкурентних переваг у сфері збуту на ринку і підтримання їх у перспективі є запорукою ефективного функціонування підприємства.

Мета. Мета роботи полягає в оцінюванні ефективності функціонування системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісогосподарського підприємства.

Метод (методологія). У статті використовуються такі методи, як системний, синтезу, аналізу, логічний та інші, які допомогли детально дослідити та проаналізувати діяльність об'єкта вивчення та управління його збутом.

Результати. У ході досліджень проблеми формування системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісогосподарського підприємства було продіагностовано систему ресурсного забезпечення збутової діяльності на прикладі ДП «Ковельське лісове господарство». На основі цього запропоновано шляхи удосконалення останньої.

Ключові слова: збут; збутова діяльність; лісогосподарське підприємство; система управління збутовою діяльністю; діагностика системи управління збутовою діяльністю; ефективність збутової діяльності підприємства.

Nelia Viktorivna GERASYMYAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer of the Department of Marketing,
Lutsk National Technical University
E-mail: n.herasymiak@lntu.edu.ua

Iryna Anatoliivna ZINCHUK

Lutsk National Technical University
E-mail: irazinchuk23@gmail.com

EVALUATION OF THE SYSTEM OF RESOURCE SUPPLY FOR SALES ACTIVITY OF FOREST ENTERPRISES AND EFFICIENCY OF ITS FUNCTIONING

Abstract

Introduction. The entry of Ukrainian enterprises into the system of world competition makes the demand for effective management of sales activities as one of the most important problems of improving enterprise management in general. Professional management of sales activities of forest enterprises, the presence of stable long-term competitive advantages in the field of marketing is a guarantee of effective functioning of the enterprise.

Purpose. The article aims to evaluate the efficiency of the system of resource supply of forestry business activities.

Method (methodology). The article uses such methods as system, synthesis, analysis, logic and others, which helped to investigate and analyze in detail the activity of the object of study and management of its sales.

Results. In the course of research of the problem of forming a system of resource supply of forestry business activities, the system of resource supply of marketing activities has been diagnosed on the example of SE "Kovel Forestry". On its basis we have suggested the ways of improvement.

Keywords: sales; sales activity; forestry enterprise; sales management system; diagnostics of sales management system activity; efficiency of the enterprise sales activity.

JEL classification: L73, M31, Q23

Вступ

Інтеграція України в глобалізаційні процеси вимагає впровадження в практику діяльності підприємств концепції маркетингу, яка докорінно змінює підходи до розуміння мети діяльності, завдань, методів реалізації та засобів їх досягнення. Зумовлює зміни сама філософія управління збутовою діяльністю підприємства. Сучасні умови розвитку ринкових відносин характеризуються загостренням боротьби за ринки збуту, зниженням купівельної спроможності населення, падінням результативності діяльності підприємств тощо. Тому важливим завданням у діяльності будь-якого підприємства є організація ефективної системи управління збутовою діяльністю. Система збуту є центральною на підприємстві. Таким чином, тема оцінювання системи ресурсного забезпечення збутової діяльності підприємства є надзвичайно актуальною. Результати діагностики дадуть змогу виокремити сильні та слабкі сторони управління збутовою діяльністю та запропонувати заходи щодо підвищення ефективності системи її ресурсного забезпечення на лісгосподарському підприємстві.

Мета і завдання статті

Мета та завдання роботи полягають у дослідженні складових системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісгосподарського підприємства, у проведенні її комплексної діагностики, а також розробці заходів, що спрямовані на підвищення ефективності управління нею.

Виклад основного матеріалу дослідження

Маркетингова діяльність ДП «Ковельське лісове господарство» передбачає прийняття рішень на базі різноманітних економічних розрахунків, створення організаційних, економічних і юридичних умов для ефективного розвитку підприємства. ДП «Ковельське лісове господарство» випускає таку товарну продукцію, як: пиломатеріали, заготовки дуба, заготовки для європіддонів, пиловник сосновий, фансировину для лущення, тару дерев'яну та інше (рис. 1).

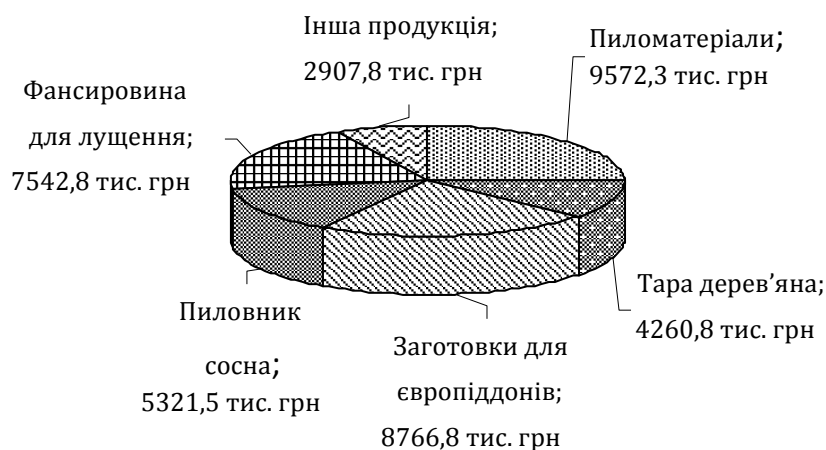


Рис. 1. Структура збуту продукції ДП «Ковельське лісове господарство» у 2016 році

Комплексна система управління збутовою діяльністю ДП «Ковельське лісове господарство» містить окрему систему ресурсного забезпечення збутової діяльності, окрему систему управління та окрему систему її підтримки. Більш детально розглянемо систему ресурсного забезпечення збутової діяльності.

Система ресурсного забезпечення збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» базується на тому, що оцінювання рівня збутових можливостей підприємства потрібно розпочинати з аналізування чинників, що впливають на поточний рівень цих можливостей. Результати такого аналізування можуть виступати як часткові індикатори рівня збутової діяльності господарюючих суб'єктів. Серед чинників, які безпосередньо визначають рівень поточної збутової діяльності підприємства, важливе значення мають обсяги ресурсів збутової діяльності (табл. 1) [4].

Таблиця 1. Показники, що характеризують обсяги окремих видів ресурсів збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство»

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників за 2016 рік
1. Середньорічна чисельність працівників, що беруть безпосередню участь у збуті продукції, осіб	8
у тому числі:	
- керівники	1
- спеціалісти	7
2. Середньорічна первісна вартість основних засобів, що беруть безпосередню участь у збуті продукції, тис. грн	1100
у тому активної частини цих засобів	617
3. Середньорічна залишкова вартість активів, що беруть безпосередню участь у збуті продукції, тис. грн	769
у тому числі фонди обігу	487

Стосовно споживчих характеристик ресурсів збутової діяльності досліджуваного підприємства, то, як свідчать дані табл. 2, ці характеристики є доволі високими.

Зокрема, значна частина працівників, що здійснюють збутову діяльність, мають одну та більше вищих освіт та значний досвід у провадженні цієї діяльності. Також достатньо високим є технічний стан основних засобів, що беруть безпосередню участь у здійсненні збуту продукції (0,68).

Стосовно чинників впливу на рівень збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство», які доцільно вимірювати за допомогою методу експертного опитування, то насамперед слід виокремити дві їх групи, а саме: компетенції працівників підприємства у сфері управління його збутовою діяльністю (табл. 3) та чинники, що характеризують споживчі властивості різних видів продукції підприємства (табл. 4).

Таблиця 2. Показники, що характеризують споживчі властивості окремих видів ресурсів збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство»

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників за 2016 рік
1. Середньорічна чисельність працівників, що беруть безпосередню участь у збуті продукції, осіб, які:	8
- мають одну вищу освіту	6
- дві та більше вищих освіт	2
- досвід збутової діяльності від 5 до 10 років	6
- досвід збутової діяльності більше 10 років	2
2. Коефіцієнт придатності основних засобів, що беруть безпосередню участь у збуті продукції, частки одиниці у тому активної частини основних засобів	0,69
	0,78

Таблиця 3. Результати оцінювання рівня компетенцій працівників ДП «Ковельське лісове господарство» у сфері управління їх збутовою діяльністю

Назви компетенцій	Коефіцієнти значущості	Значення рівня компетенцій у десятибальній шкалі
1. Здатність підприємства проводити маркетингові дослідження	0,22	4
2. Здатність підприємства реалізовувати заходи щодо стимулювання збуту своєї продукції	0,29	4
3. Здатність підприємства будувати канали розподілу своєї продукції	0,19	6
4. Здатність підприємства виходити на нові ринки збуту своєї продукції	0,30	5
Узагальнювальний рівень компетенцій підприємства у сфері управління їх збутовою діяльністю	1,00	4,68

Таблиця 4. Результати оцінювання рівня споживчих властивостей продукції ДП «Ковельське лісове господарство»

Назви компетенцій	Коефіцієнти значущості	Значення рівня споживчих властивостей продукції за десятибальною шкалою
1. Довговічність	0,29	9
2. Надійність	0,19	8
3. Економічність	0,32	7
4. Ергономічність	0,2	6
Узагальнювальний рівень споживчих властивостей продукції підприємства	1,00	7,57

* Розроблено згідно з [1].

Як випливає з даних табл. 3, інтегральний рівень компетенцій працівників досліджуваного підприємства у сфері управління їх збутовою діяльністю є низьким та становить 4,68 балів (максимальний бал 10). Основна причина недостатньо високого рівня збутових компетенцій працівників підприємств, що розглядаються, полягає у низькій їх спроможності виходити на ринки збуту продукції, проводити маркетингові дослідження, а також реалізовувати заходи щодо стимулювання збуту своєї продукції. Стосовно узагальнювального рівня споживчих властивостей продукції підприємства, що розглядається, то, як свідчать дані табл. 4, він є вищим та становить 7,57 (максимальний бал 10).

З метою поглиблення аналізу збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» зробимо класифікацію збутових витрат підприємства за групами витрат, розрахуємо частку збутових витрат, визначимо структуру збутових витрат, а також розрахуємо показники ефективності збутових витрат. Класифікацію збутових витрат ДП «Ковельське лісове господарство» за групами витрат наведено у табл. 5.

Таблиця 5. Класифікація збутових витрат ДП «Ковельське лісове господарство» за групами витрат

Групи витрат	Найменування витрат
Витрати на утримання підрозділу підприємства, який пов'язаний зі збутом продукції	– на оплату праці і комісійні винагороди працівникам підрозділів, продавцям і торговим агентам, які забезпечують збут продукції; – відрахування на соціальні заходи; – витрати на утримання, ремонт, експлуатацію основних засобів, необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів
Витрати на підготовку продукції до реалізації	– витрати на зберігання продукції; – витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філіалів, представництв) підприємства; – витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції.
Витрати на розподіл та реалізацію продукції	– витрати на вантаження та розвантаження продукції; – витрати на транспортування, перевалювання і страхування готової продукції, транспортно-експедиційні та інші послуги;
Витрати на маркетингове просування товару	– на оформлення виставок-продажів, разом із відрядженнями працівників підприємства на виставку продукції підприємства;
Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції	– податки і збори; – витрати, пов'язані із забезпеченням правил техніки безпеки

*Розроблено згідно з [3].

Наступним кроком є вимірювання частки збутових витрат досліджуваного підприємства (табл. 6).

Таблиця 6. Розрахунок частки збутових витрат та динаміки її зміни протягом 2014 – 2016 років на ДП «Ковельське лісове господарство»

Показники	Роки					
	2014 р.	У % до поперед. року	2015 р.	У % до поперед. року	2016 р.	У % до поперед. року
Обсяг реалізації продукції, тис. грн	15489	101,3	26517	171,2	38372	144,7
Витрати операційної діяльності, тис. грн	3297	100,5	6214	188,5	9291	149,5
Витрати на збут, тис. грн	1242	121,9	1673	134,7	2192	131
Чо, %	37,7	X	26,9	X	23,6	X
Чр, %	8,01	X	6,3	X	5,7	X

Аналіз даних таблиці 6 дозволяє говорити про позитивні зміни, які відбулися на підприємстві протягом досліджуваного періоду. Так протягом 2015 та 2016 років частка збутових витрат відносно витрат операційної діяльності та обсягу реалізації продукції поступово зменшувалась, що свідчить про ефективність збутової діяльності та щорічне збільшення її результативності, зростання віддачі збутових витрат. У 2016 р. спостерігається зменшення показника частки збутових витрат у витратах операційної діяльності до 23,6 %, а також зменшення частки цих витрат до обсягу реалізації до 5,7 %. Така ситуація дає можливість стверджувати, що зростання витрат на збут в останньому році виправдало себе значним збільшенням обсягу реалізації продукції. Витрати на збут на досліджуваному підприємстві групуються відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затвердженого Наказом Міністерства Фінансів України № 318 від 31.12.99 р. Подальший аналіз проведемо з метою дослідження ефективності використання різних груп витрат на збут. Для цього визначимо питому вагу цих груп у загальній структурі досліджуваної категорії витрат (табл. 7).

Наведені дані табл. 7 демонструють, що найбільшу частку в збутових витратах досліджуваного підприємства займають витрати на підготовку, розподіл та реалізацію продукції, а саме 34,5 %, проте їх частка поступово зменшується. Натомість стрімко виросла, особливо у 2016 р., частка витрат на маркетингове просування товару, яка становить 21,2 %. Також зріс відсоток витрат на утримання підрозділу підприємства, пов'язаного зі збутом продукції, який становить 9,6 %, що пояснюється здебільшого підвищенням заробітної плати.

Проведений аналіз дає змогу зробити висновок щодо прогресивних змін, які відбуваються в структурі збутових витрат та в показниках діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» протягом останніх років.

Таблиця 7. Структура збутових витрат ДП «Ковельське лісове господарство»

Група витрат	Роки					
	2014		2015		2016	
	Обсяг, тис. грн	Питома вага, %	Обсяг, тис. грн	Питома вага, %	Обсяг, тис. грн	Питома вага, %
Витрати на утримання підрозділу підприємства, який пов'язаний зі збутом продукції	79,5	6,4	133,84	8,0	210,4	9,6
Витрати на підготовку продукції до реалізації	521,6	42	598,9	35,8	703,6	32,1
Витрати на розподіл та реалізацію продукції	466,9	37,6	605,6	36,2	756,3	34,5
Витрати на маркетингове просування товару	150,3	12,1	294,4	17,6	464,7	21,2
Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції	23,9	1,9	40,16	2,4	57	2,6
Разом	1242	100	1673	100	2192	100

*Розроблено згідно з [6]

Відомості про результативність збутової діяльності підприємства дозволяють аналізувати та зіставляти показники її функціонування, вчасно виявляти резерви покращення роботи відповідних підрозділів фірми. Проведемо оцінку ефективності збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» (табл. 8).

Таблиця 8. Показники ефективності збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство»

Показники	Роки				
	2014	2015	Відхилення від попер. року, %	2016	Відхилення від попер. року, %
Ефективність організаційної структури управління збутовою діяльністю					
Питома вага чисельності прац., які займаються збутом, %	5,4	5,29	-2,07	4,44	-19,1
Обсяг реалізації в розрахунку на одного працівника в системі збуту, тис. грн	1936,1	3314,6	71,2	4796,5	44,7
Коефіцієнт оборотності товарних запасів	17,1	29,3	71,3	29,6	1,02
Тривалість обороту товарних запасів у днях	21	12,3	70,7	12,2	-0,81
Ефективність збутових витрат					
Чиста виручка від реалізації продукції тис. грн	15489	26517	71,2	38372	44,7
Рентабельність продажів, %	19,6	16,9	-2,7	26,9	10
Рентабельність продукції, %	24,4	20,4	-4	36,8	16,4
Співвідношення збутових витрат і обсягу продажу	0,08	0,06	-33,3	0,57	850
Норма прибутку на вкладений капітал у вигляді збутових витрат, грн / грн	0,08	0,2	150	2,42	1110

*Розроблено згідно з [4].

Аналіз даних таблиці 8 демонструє значні позитивні зміни збутової діяльності, які відбулись протягом 2014 – 2016 рр. на ДП «Ковельське лісове господарство».

З метою визначення ефективності діючої на підприємстві збутової політики проведемо аналіз факторів «7R» з позиції покупців (табл. 9).

Таблиця 9. Оцінка факторів «7R» підприємства з позиції покупців за семантичним диференціалом

Фактори «7R»	Оцінка за семантичним диференціалом					
	2	1	0	-1	-2	
Дослідження	Систематичне проведення маркетингових досліджень					Відсутність практики маркетингових досліджень
	Урахування потреб і переваг покупців у реалізації збутової політики підприємства					Відсутність взаємозв'язку між збут. д-тєю п-ва та потребами і перевагами покупців
	Відповідність цілей маркетингових досліджень цілям збутової діяльності підприємства					Невідповідність цілей маркетингових досліджень цілям збутової діяльності п-ва
Швидкість	Швидка реакція підприємства на зміни на ринку					Підприємство не реагує на зміни на ринку
	Висока швидкість обслуговування покупців					Низька швидкість обслуговування покупців
Ресурси	Ціни відповідають якості товарів					Завищені ціни на товари
	Оновлення матеріально-технічної бази підприємства					Матеріально-технічна база підприємства не оновлюється
	Інвестування соціальних проектів					Відсутність інвестування соціальних проектів
Роздрібна торгівля	Використання прогресивних форм і методів продажу					П-во не використовує прогресивні форми і методи продажу
	Підприємство зручно розташовано					П-во незручно розташовано
	У підприємстві зручно розташовані товари					У підприємстві незручно розташовані товари
Надійність	Висока якість товарів					Низька якість товарів
	Можливість звернутися у п-во за консультацією або у випадку виникнення проблем з товаром					Відсутність можливості звернутися у підприємство за консультацією або у випадку виникнення проблем з товаром
	Постійна наявність необхідних товарів у продажу					Відсутність необхідних товарів у продажу
Винагорода	Активне використання засобів стимулювання збуту відносно покупців					Відсутність практики використання засобів стимулювання збуту відносно покупців
Взаємовідносини	Інформування покупців					Відсутність інформування покупців
	Гарне ставлення до покупців					Погане ставлення до покупців
	Високий рівень задоволення покупців					Низький рівень задоволення покупців

1. ДП «Ковельське лісове господарство»
2. - . - . - ДП «Камінь-Каширський лісгосп»
3. ————— ДП «Клеванський лісгосп»

Цей аналіз показує, на які фактори найбільше звертає увагу ДП «Ковельське лісове господарство», а які залишаються поза увагою. Проводиться паралель з такими конкурентами, як ДП «Камінь-Каширське лісове господарство» (головний конкурент у Волинській області) та ДП «Клеванський лісгосп».

Проаналізувавши дані табл. 9, можна простежити, що на ДП «Ковельське лісове господарство» ціни на підприємстві відповідають якості товарів, підприємство має зручне розташування і достатній рівень задоволення потреб покупців. Негативними факторами є: відсутність практики маркетингових досліджень, недостатня реакція підприємства на зміни на ринку, відсутність інвестування соціальних проєктів та прогресивних форм і методів продажу на підприємстві.

Щодо організації збутової діяльності, то на підприємстві функціонує відділ збуту, який налічує 8 працівників, а саме: начальник відділу збуту, два інженери з реалізації, два економісти з продажу та три експедитори з перевезення вантажів.

Під час аналізу функцій управління збутовою діяльністю ми з'ясували, що найкраще розвинена на ДП «Ковельське лісове господарство» функція контролю. Функція мотивації також є розвиненою, оскільки на підприємстві існує система матеріального та морального стимулювання працівників. Проте були виявлені і певні недоліки, а саме:

- у межах функції планування – відсутність реальних стратегічних планів діяльності підприємства;
- у межах функції організації – невдала організація маркетингової політики.

Оскільки на лісгосподарських підприємствах, у тому числі на ДП «Ковельське лісове господарство», утворюється значна кількість відходів, потрібно запровадити комплексну систему переробки відходів деревини. Для того, щоб залишки від переробки лісоматеріалів знайшли своє призначення, навіть якщо вони досить малих розмірів, можна впровадити у виробництво такі дерев'яні вироби, як дощечки, дерев'яні ніжки, табурети, полицки. Це допоможе знайти ефективне застосування відходам від деревообробки, які не можуть бути використані для інших видів продукції через розміри і дефекти.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У ході досліджень проблеми формування системи ресурсного забезпечення збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» було визначено особливості функціонування системи ресурсного забезпечення збутової діяльності на матеріалах ДП «Ковельське лісове господарство», продіагностовано систему ресурсного забезпечення збутової діяльності, здійснено оцінку її ефективності, на основі чого запропоновано шляхи по удосконаленню.

Комплексна оцінка системи ресурсного забезпечення збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» показала, що ця система не є повною мірою розвинена на зазначеному підприємстві. Такі результати пояснюються не досить високою компетенцією працівників, які займаються збутом, неефективністю використання обмежених ресурсів та нечіткістю сформованого стратегічного бачення. Також на підприємстві відсутній відділ маркетингу, що негативно позначається на збуті продукції.

Враховуючи це, доцільно виокремити такі основні напрямки удосконалення системи ресурсного забезпечення збутової діяльності досліджуваного підприємства:

- створення відділу маркетингу на основі діючого відділу збуту шляхом уведення посад начальника відділу маркетингу та маркетолога-аналітика;
- обґрунтування та забезпечення раціональної величини ресурсів збутової діяльності підприємства, а також необхідної пропорції між розмірами різних видів таких ресурсів;
- встановлення та досягнення необхідних якісних параметрів кожного виду ресурсів збутової діяльності ДП «Ковельське лісове господарство» (технічного стану основних засобів, які беруть участь у здійсненні збуту продукції, кваліфікації працівників, що задіяні у збутовій діяльності);
- зменшення кількості відходів;
- посилення підсистем управління та ресурсного забезпечення системи управління збутовою діяльністю;
- усунення недоліків, притаманних процесу планування збутової діяльності підприємства, шляхом удосконалення маркетингової політики через покращення стимулювання збуту та застосування реклами, а також розробку стратегічних планів на довгострокову перспективу.

Підводячи підсумки, зокрема, пропонуємо звернути більшу увагу на підвищення ефективності системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісгосподарського підприємства, що дасть можливість посилити його ринкові позиції.

Список літератури

1. Балабаниць, А. В. Збутова діяльність торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / А. В. Балабаниць. – Донецьк, 2007. – 20 с.
2. Балабаниць, А. В. Механізм управління маркетинговим потенціалом взаємодії підприємства / А. В. Балабаниць // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія: Економічні науки – 2009. – №4. – С. 65-76.
3. Балабанова, Л. В. Маркетинговий аудит системи сбыта: монографія / Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниць. – Донецьк: Дон ГУЭТ ім. М. Туган – Барановського, 2003. – 189 с.

-
4. Балабанова, Л. В. Управління збутовою політикою: навч. посібн. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
 5. Гудзенко, Н. М. Роль обліку збуту для забезпечення контролю процесу реалізації / Н. М. Гудзенко // Науковий вісник Національного аграрного університету. – К., 2002. Вип. 56. – С. 263-265.
 6. Огерчук, Ю. В. Аналіз організування збутової діяльності вітчизняних виробників / Ю. В. Огерчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2003. – № 484. – С. 335-341.

References

1. Balabanyts', A. V. (2007). *Zbutova diyal'nist' torhovel'nykh pidpryyemstv v umovakh marketynhovoyi oriyentatsiyi*. Donetsk.
2. Balabanyts', A. V. (2009). Mekhanizm upravlinnya marketynhovym potentsialom vzayemodiyi pidpryyemstva. *Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhan-Baranovs'koho*. Seriya: Ekonomichni nauky, 4, 65-76.
3. Balabanova, L. V. & Balabanyts, A. V. (2003). *Marketinhovyy audit systemy sbyta*. Donetsk: DonNUEP imeni M. Tuhan-Baranovskoho.
4. Balabanova, L. V. & Mytrokhina, Yu. P. (2011). *Upravlinnya zbutovoyu politykoyu*. Kyiv: Tsentр uchbovoyi literatury.
5. Hudzenko, N. M. (2002). Rol' obliku zbutu dlya zabezpechennya kontrolyu protsesu realizatsiyi. *Naukovyy visnyk Natsional'noho ahrarnoho universytetu*, 56, 263-265.
6. Oherchuk, Yu. V. (2003). Analiz orhanizuvannya zbutovoyi diyal'nosti vitchyznyanykh vyrobnykiv. *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnikа*, 484, 335-341.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2017 р.