



sale Trade]. *Ekonomika regionala*. 2012. No. 3. P. 284–288. 9. Hastings N. A. J. *Physical Asset Management*. Basel: Springer International Publishing, 2015. 370 p.

#### Інформація про авторів

**Внукова Наталя Миколаївна** – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: ufp2007@meta.ua).

**Пристінська Марія Володимирівна** – магістрант 2 року навчання кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: maria.pristinskaya@yandex.ua).

#### Информация об авторах

**Внукова Наталья Николаевна** – д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой управления финансовыми услугами Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: ufp2007@meta.ua).

**Пристинская Мария Владимировна** – магистрант 2 года обучения кафедры управления финансовыми услугами Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: maria.pristinskaya@yandex.ua).

#### Information about the authors

**N. Vnukova** – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of Department of Management of Financial Services of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauki Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine; e-mail: ufp2007@meta.ua).

**M. Prystinska** – 2nd Year Master Student of Department of Management of Financial Services of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9A Nauki Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine; e-mail: maria.pristinskaya@yandex.ua).

*Стаття надійшла до ред.  
11.08.2016 р.*

JEL Classification: D 20, L 72, M 31

УДК 338.33:65.012.34:334.716

## НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Залознава Ю. С.  
Трушкіна Н. В.**

**Анотація.** Діючі системи управління збутовою діяльністю не відповідають сучасним умовам господарювання, що призводить до зростання рівня витрат підприємств вугільної промисловості. Тому мета статті полягає в розробці науково-методичного забезпечення вдосконалення системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства. Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. Уточнено зміст і визначено основні елементи терміна «система управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства». Запропоновано структурну та структурно-функціональну схеми формування системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства. Обґрунтовано, що впровадження пропозицій щодо формування системи управління збутовою діяльністю вугледобувних підприємств сприяє економії витрат на транспортування вугільної продукції та обслуговування споживачів. Основні наукові положення статті можна використовувати у практиці вугледобувних підприємств.

**Ключові слова:** вугледобувне підприємство, система управління збутовою діяльністю, принципи, методи, функції управління, інструменти, механізм.

© Залознава Ю. С., Трушкіна Н. В., 2016

---

# НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

---

Залознова Ю. С.  
Трушкина Н. В.

---

**Аннотация.** Действующие системы управления сбытовой деятельностью не соответствуют современным условиям хозяйствования, что приводит к росту уровня затрат предприятий угольной промышленности. Поэтому цель статьи заключается в разработке научно-методического обеспечения совершенствования системы управления сбытовой деятельностью угледобывающего предприятия. Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения. Уточнено содержание и определены основные элементы термина «система управления сбытовой деятельностью угледобывающего предприятия». Предложены структурная и структурно-функциональная схемы формирования системы управления сбытовой деятельностью угледобывающего предприятия. Обосновано, что внедрение предложений по формированию системы управления сбытовой деятельностью угледобывающих предприятий способствует экономии затрат на транспортировку угольной продукции и обслуживание потребителей. Основные научные положения статьи можно использовать в практике угледобывающих предприятий.

**Ключевые слова:** угледобывающее предприятие, система управления сбытовой деятельностью, принципы, методы, функции управления, инструменты, механизм.

## SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL SUPPORT TO IMPROVE THE SALES MANAGEMENT SYSTEM OF COAL-MINING ENTERPRISES

---

Yu. Zaloznova  
N. Trushkina

---

**Abstract.** The existing sales management system does not meet the current economic conditions, which leads to an increase in expenses of the coal industry. Therefore, the aim of the article is to develop scientific and methodological support to improve the sales management system of coal-mining enterprises. The solution of the tasks set in the article is achieved by using the following general and specific research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization. The essence of the concept of «sales management system of coal-mining enterprises» is specified and its main elements are identified. The structural and structural-functional schemes of forming the sales management system of the coal-mining enterprise are suggested. The article proves that the implementation of the proposals on the formation of the sales management system of coal-mining enterprises helps save expenses on transportation of coal products and customer service. Main scientific provisions of the article can be used in the practical activity of coal-mining enterprises.

**Keywords:** coal-mining enterprise, sales management system, principles, methods, management functions, tools, mechanism.

**Постановка проблеми.** Одним із важливих резервів скорочення витрат і підвищення ефективності функціонування вітчизняних вугледобувних підприємств є формування системи управління збутовою діяльністю з використанням системного підходу.

Збутова політика підприємства має бути побудована таким чином, щоб «забезпечити йому найкращі конкурентні позиції на ринку за найоптимальнішого обсягу витрат» [1]. За експертними розрахунками, реалізація заходів із удосконалення організації збутової діяльності промислових підприємств сприяє економії витрат у результаті зниження витрат на реалізацію продукції споживачам на 20 % [2, с. 19], зменшення кількості порушень термінів поставок у середньому на 30–35 % [3, с. 207], зменшення термінів доставки готової продукції на 25–45 % [4, с. 39], а також підвищенню якості сервісу шляхом зростання рівня сервісу на 15–26 % [5] і зменшення вартості та часу обробки замовлення на 20–40 % [6, с. 32].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З аналізу наукових економічних джерел виявлено, що вченими приділяється значна увага формуванню системи управління збутовою діяльністю підприємств і систематизації переліку її функцій. На основі аналізу наукових публікацій узагальнено основні положення вчених і фахівців:

– розкрито економічну сутність дефініцій «управління збутом», «управління збутовою діяльністю підприємств», «регулювання збуту продукції», «планування збутової діяльності» [7; 8, с. 197; 9, с. 68; 10, с. 90; 11];

– визначено перелік і зміст функцій управління збутовою діяльністю підприємств [8, с. 197; 10; 12; 13, с. 59; 14, с. 22; 15, с. 108];

– уточнено зміст терміна «система управління збутовою діяльністю підприємства» [10, с. 91; 11; 13, с. 59; 16, с. 70];

– виявлено основні чинники, що впливають на темп збуту товарів на ринках [17, с. 41], і побудовано нелінійну економіко-математичну модель для аналізу динаміки збуту товарів у ринкових умовах з урахуванням зміни ціни, купівельних можливостей споживачів і виду існуючих ринкових структур [18].

Незважаючи на широке коло наукових розробок із обраної теми, на цьому етапі виникає необхідність формування системи управління збутовою діяльністю вугледобувних підприємств з метою розробки комплексу заходів з удосконалення їх розвитку та функціонування за рахунок скорочення витрат на збут. При цьому аналіз джерел і власні дослідження свідчать про різноманіття підходів до визначення сутності механізму в системі управління збутовою діяльністю підприємств. У зв'язку з цим доцільним є продовження наукових досліджень із уточнення термінологічного апарату з проблем формування системи управління збутовою діяльністю підприємств вугільної промисловості, враховуючи специфіку їх функціонування. Це й обумовило вибір теми цього наукового дослідження.

**Постановка завдання.** Метою цього дослідження є розробка науково-методичного забезпечення вдосконалення системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У результаті наукових досліджень виявлено, що під системою управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства (СУЗД) слід розуміти взаємопов'язану сукупність об'єктів і суб'єктів управління через реалізацію всього переліку функцій управління процесами збутової діяльності в єдиному комплексі на основі використання механізмів інформаційного й організаційного забезпечення (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні елементи поняття «система управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства»**

Елементи	Зміст елементів
Мета	– підвищення ефективності функціонування вугледобувного підприємства за рахунок скорочення рівня витрат на організацію збутової діяльності
Принципи	– застосування системного підходу до організації процесів збутової діяльності в єдиному комплексі; – реалізація всього переліку функцій управління комплексом послідовно здійснених процесів збутової діяльності; – організація збутової діяльності має ґрунтуватися на впровадженні інформаційних технологій; – партнерські відносини вугледобувного підприємства зі споживачами
Суб'єкти	– лінійні керівники (директор з економіки, керівник департаменту з організації збутової діяльності); – функціональні керівники (начальники відповідних підрозділів з організації процесів збутової діяльності); – спеціалісти відділів (планово-аналітичного, транспортного, з договірної роботи, маркетингу й управління ризиками збутової діяльності, контрольно-облікового); – учасники збутових мереж
Об'єкти	– комплекс процесів збутової діяльності та різних транспортних і аутсорсингових послуг, на які впливає суб'єкт управління
Підсистеми	– планування та організація системи управління збутовою діяльністю; – реалізація процесів системи управління збутовою діяльністю; – аналіз функціонування системи управління збутовою діяльністю; – регулювання процесів системи управління збутовою діяльністю
Структура управління	– інтегрована лінійно-функціональна організаційна структура управління збутовою діяльністю; – вугільний синдикат

*Джерело: сформовано авторами*

Отже, система управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства – це система, яка складається з декількох складових (опрацювання та реалізація замовлень, транспортування, складування, управління запасами, обслуговування споживачів), що виконує відповідні функції і має розвинені зв'язки з зовнішнім середовищем, тобто з ринком (посередниками, споживачами й іншими партнерами).

Це відносно стійка сукупність структурних ланок (функціональних підрозділів підприємства, посередницьких організацій, споживачів), взаємозалежних і об'єднаних єдиним управлінням процесами збутової діяльності для реалізації стратегічних цілей вугледобувного підприємства.

До характерних властивостей СУЗД вугледобувного підприємства можна віднести: комплексність, структурованість, ієрархічність, емерджентність, синергійність (прояв синергійного ефекту), гнучкість, динамічність, націленість на інтегральну ефективність.

Функціонування системи – це «процес реалізації системою функцій, тобто процес управління» [19, с. 65]. Мета функціонування СУЗД забезпечується реалізацією взаємопов'язаних підсистем, функцій і завдань управління процесами збутової діяльності (рис. 1).

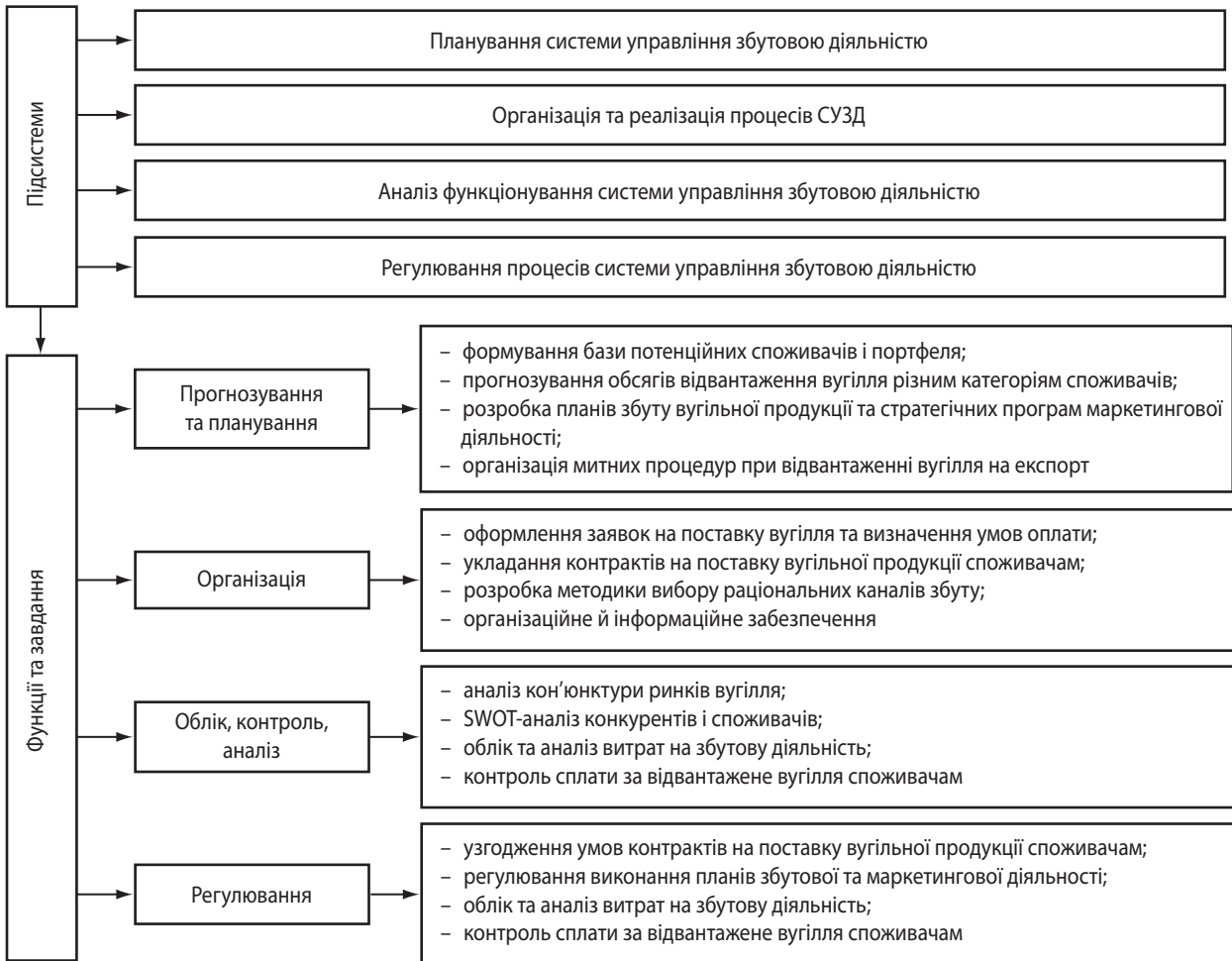


Рис. 1. Структурно-функціональна схема формування системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства

Джерело: сформовано авторами

Формування системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства має базуватися на механізмі. Як показує аналіз наукової літератури, механізм визначається як сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, здійснення певних дій для досягнення мети; послідовність етапів і комплекс способів; послідовність етапів і комплекс методів; комплекс заходів і послідовність їх використання; спосіб організації та управління виробництвом із властивими йому формами, методами та засобами; послідовність процесів, етапів, процедур та інструментів.

До складових механізму, як правило, відносять інструменти та засоби; суб'єктів і засоби; методи, важелі й інструменти; комплекс форм і методів; способи.

Оскільки діяльність суб'єктів господарювання залежить від ряду фінансово-економічних умов (відмови споживачів від платежів за реалізовану продукцію; зміни контрактних відносин між партнерами; обмеження фінансових ресурсів; нестабільності попиту, дефолту), доцільним є використання сукупності інструментів, які мають застосовуватися при регулюванні умов організації та здійсненні збутової діяльності. До них відносяться: ціна як інвестиційний ресурс у розвиток підприємств; контракти на поставку, де враховується передплата або

відстрочки платежу за відвантажену продукцію (для великооптових споживачів) і стовідсоткова передоплата (для середньо- та дрібнооптових споживачів); штрафні санкції зі споживачів у випадку їх несвоечасної відмови від замовлення на поставку продукції; прогнозування як інструменту планування збутової діяльності.

Для ефективного управління процесами збутової діяльності вугледобувних підприємств необхідним є застосування методів управління (організаційних, економічних, соціально-психологічних) та впровадження сучасних інформаційного та програмного забезпечення (інформаційні технології дистрибуції DRP та DRPII, інформаційної системи управління взаємовідносинами з клієнтами CRM).

Отже, механізм, на якому має базуватися формування системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства, пропонується розглядати як сукупність принципів, інструментів, функцій, методів і засобів, спрямованих на скорочення рівня витрат на організацію процесів збутової діяльності та різних послуг (транспортних, складських, маркетингових тощо).

Механізм – це взаємопов’язана сукупність економічних відносин, принципів, методів і форм організації процесів збутової діяльності вугледобувного підприємства.

Під формуванням системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства розуміється регламентована нормативними документами сукупність взаємопов’язаних організаційних, технічних, економічних і соціальних заходів з удосконалення управління збутовою діяльністю, спрямованих на постійне підвищення ефективності функціонування підприємства за рахунок скорочення рівня витрат (рис. 2).

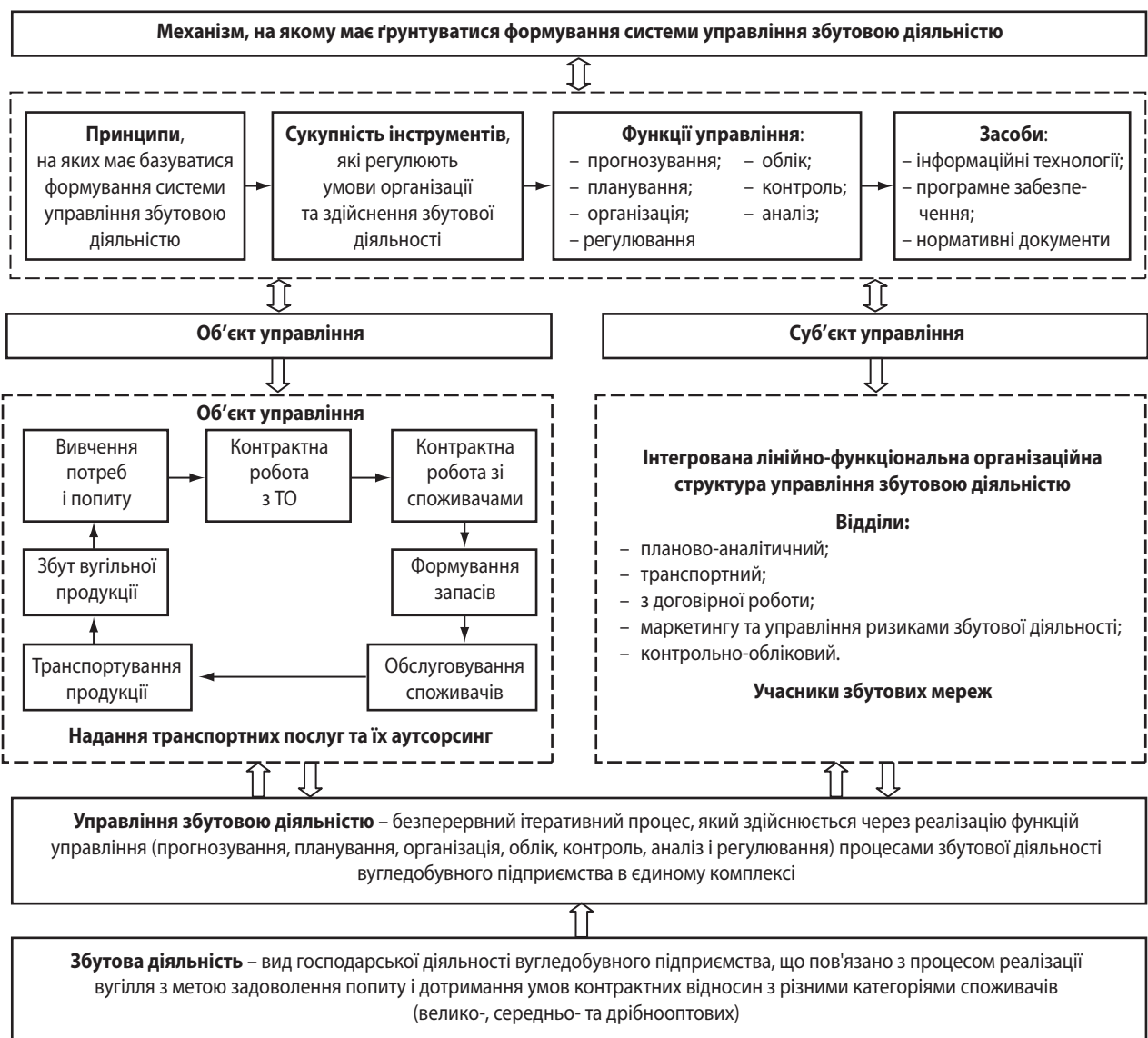


Рис. 2. Структурна схема формування системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства

Джерело: сформовано авторами

Формування системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства має базуватися на якісно нових принципах функціонування:

- застосування системного підходу до організації збутової діяльності в єдиному комплексі, а саме здійснення сукупності взаємопов'язаних, послідовно здійснених процесів (вивчення потреб і попиту споживачів; договірна робота з транспортними організаціями та споживачами; формування запасів вугільної продукції; обслуговування різних категорій споживачів; транспортування і збут вугільної продукції) і різних транспортних послуг;
- реалізація всього переліку функцій управління (прогнозування, планування, організація, облік, контроль, аналіз і регулювання) комплексом послідовно здійснених процесів збутової діяльності;
- облік специфічних особливостей організації збутової діяльності на вугледобувних підприємствах, серед яких: постійні коливання ринку вугільної продукції і нестабільний попит на вугілля; скорочення обсягів видобутку вугілля, товарної і реалізованої вугільної продукції та збільшення залишків вугілля на складах; транспортне забезпечення відвантаження вугілля споживачам (використання, як правило, залізничного й автомобільного транспорту); реалізація вугільної продукції за прямим каналом;
- диференціювання споживачів вугільної продукції на велико-, середньо- та дрібнооптових, виходячи з обсягів їх щорічного попиту; при цьому спостерігається тенденція нерівномірності обсягів відвантаження вугілля велико- і середньооптовим споживачам;
- партнерські відносини вугледобувного підприємства та споживачів мають здійснюватися на добровільних засадах взаємодії, синергії в результаті інтеграції зусиль, цілей і ресурсів учасників, на основі взаємної залежності в плані відповідальності, розподілу повноважень і ризиків;
- реалізація процесів збутової діяльності має ґрунтуватися на впровадженні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій з використанням спеціального програмного забезпечення, автоматизованих систем управління, економіко-математичних методів.

**Висновки.** Таким чином, у результаті дослідження розроблено науково-методичне забезпечення вдосконалення системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства, яке полягає в уточненні змісту терміна «система управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства» і визначенні складових механізму, на основі якого має базуватися формування системи управління збутовою діяльністю підприємств вугільної промисловості.

Реалізація пропозицій щодо формування системи управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства сприяє економії витрат на:

- транспортування вугільної продукції на основі скорочення рівня витрат на оплату послуг вантажно-транспортного управління, надання та прибирання вагонів у результаті їх раціонального використання за вантажопідйомністю, зменшення часу простоїв вагонів при навантаженні вугілля; підвищення рівня узгодженості графіків руху вагонів і формування оптимальних маршрутів транспортних засобів;
- обслуговування споживачів вугільної продукції через скорочення часу на оформлення відповідної документації, підвищення якості сервісу із застосуванням сучасних інформаційних технологій.

Перспективи подальших наукових розробок. У подальшому планується уточнити зміст поняття організаційно-економічного механізму в системі управління збутовою діяльністю вугледобувного підприємства.

---

**Література:** 1. Цопа М. Б. Дослідження засобів стимулювання збуту безалкогольної продукції виробничих підприємств Вінницької області. *Економічний часопис-XXI*. 2012. № 3–4. URL: <http://soskin.info/ea/2012/3-4/201226.html>. 2. Неруш Ю. М. Логистика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 390 с. 3. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок/под общ. ред. В. С. Лукинського. СПб.: Питер, 2004. 316 с. 4. Гаджинский А. М. Логистика. М.: Дашков и К, 2012. 484 с. 5. Кульчицкий А. Применение информационных технологий для решения задач транспортной и складской логистики. URL: <http://www.oxs.ru>. 6. Ильченко Н. Б. Организация логистической деятельности украинских торговых предприятий: интеграционный процесс. *Логистика: проблемы и решения*. 2010. № 3 (28). С. 28–35. 7. Гаврилко П. П. Економічний зміст збуту продукції. *Економіка. Управління. Інновації*. 2012. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2012\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_11). 8. Саннікова С. Ф., Холодний А. С. Особливості планування збутової діяльності на підприємствах харчової промисловості. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія: Економіка. 2012. Вип. 6 (2). С. 196–202. 9. Янишин Я. С., Кашуба Ю. П. Удосконалення організації управління збутом продукції в агропідприємстві. *Економіка АПК*. 2013. № 9. С. 67–70. 10. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 4 (37). С. 88–95. 11. Терент'єва Н. В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2016/21.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/21.pdf). 12. Камілова С. Р., Яцун Ю. Ю. Управління збутовою діяльністю. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/rrei/2011\\_31/Ascun.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/rrei/2011_31/Ascun.pdf). 13. Хрупович С. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві. *Галицький економічний вісник*. 2009. № 2. С. 57–61. 14. П'ятницька Г. Т., Амброзевич Т. П. Збутова діяльність та її планування в системі управління підприємствами ресторанного господарства URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vdnuet/econ/2009\\_3/21.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/21.pdf). 15. Попова Т. Д. Современные методы управления процессом сбыта (продаж) организации. *Actual-*

*science*. 2015. Т. 1. № 4. С. 106–113. **16.** Демина Н. В., Лысенкова А. О. Управление системой сбыта продукции на современном предприятии // Новая наука: теоретический и практический взгляд: материалы Междунар. науч.-практ. конф.: в 3 ч. Ч. 1. (г. Нижний Новгород, 14 апреля 2016 г.). Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. С. 70–72. **17.** Железняк О. О., Кузьменко О. С. Чинники впливу на динаміку збуту товарів в умовах недосконалої конкуренції. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 11 (121). С. 38–46. **18.** Кузьменко О. С., Железняк О. О. Моделирование динамики збуту товарів у ринкових умовах. *Ефективна економіка*. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2953>. **19.** Строчкович Г. В. Принципи взаємодії підприємства з постачальниками та покупцями. *Економічний часопис-XXI*. 2013. № 9–10. С. 64–66.

**References:** **1.** Tsopa M. B. Doslidzhennia zasobiv stymulivannia zbutu bezalkoholnoi produktsii vyrobnychukh pidpriemstv Vinnytskoi oblasti // *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. 2012. No. 3–4. URL: <http://soskin.info/ea/2012/3-4/201226.html>. **2.** Nerush Yu. M. *Logistika*. М.: YuNITI-DANA, 2009. 390 p. **3.** Kristofer M. *Logistika i upravleniye tsepochkami postavok/pod obshh. red. V. S. Lukinskogo*. SPb.: Piter, 2004. 316 p. **4.** Gadzhinskiy A. M. *Logistika*. М.: Dashkov i K, 2012. 484 p. **5.** Kulchickiy A. *Primeneniye informatsionnykh tekhnologiy dlya resheniya zadach transportnoy i skladskoy logistiki*. URL: <http://www.oxs.ru>. **6.** Ilchenko N. B. *Organizatsiya logisticheskoy deyatelnosti ukrainskikh torgovykh predpriyatiy: integratsionnyy process* [Organization of the Logistic Activities of the Ukrainian Trade Enterprises: the Integration Process]. *Logistika: problemy i resheniya*. 2010. No. 3 (28). P. 28–35. **7.** Havrylo P. P. *Ekonomichni zmist zbutu produktsii. Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*. 2012. No. 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2012\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_11). **8.** Sannikova S. F., Kholodnyi A. S. *Osoblyvosti planuvannia zbutovoi diialnosti na pidpriemstvakh kharchovoi promyslovosti* [Planning of Distribution Activities in the Food Industry]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriya: Ekonomika*. 2012. Issue 6 (2). P. 196–202. **9.** Yanyshyn Ya. S., Kashuba Yu. P. *Udoskonalennia orhanizatsii upravlinnia zbutom produktsii v ahropidpriemstvi* [Improving the Organization of Sales Management Products in the Agricultural Enterprises]. *Ekonomika APK*. 2013. No. 9. P. 67–70. **10.** Shpylyk S. *Upravlinnia zbutovoiu diialnistiu pidpriemstva* [Managing Sales Activities of the Company]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. 2012. No. 4 (37). P. 88–95. **11.** Terentieva N. V. *Upravlinnia zbutovoiu diialnistiu v systemi upravlinnia pidpriemstvom. Efektyvna ekonomika*. 2016.No. 2. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2016/21.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/21.pdf). **12.** Kamilova S. R., Yatsun Yu. Yu. *Upravlinnia zbutovoiu diialnistiu*. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/ ppei/2011\\_31/Acun.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ ppei/2011_31/Acun.pdf). **13.** Khруповych S. *Teoretychni pidkhody do orhanizuvannia protsesu zbutu na pidpriemstvi* [Theoretical Approaches to Organization of Process of Sales]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. 2009. No. 2. P. 57–61. **14.** Piatnytska H. T., Ambrozevych T. P. *Zbutova diialnist ta yii planuvannia v systemi upravlinnia pidpriemstvamy restorannoho hospodarstva*. URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vdnuet/econ/2009\\_3/21.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/21.pdf). **15.** Popova T. D. *Sovremennyye metody upravleniya protsessom sbyta (prodazh) organizatsii* [Modern Methods of Process Control of Sales Organization]. *Actualscience*. 2015. Vol. 1. No. 4. P. 106–113. **16.** Deмина N. V., Lysenkova A. O. *Upravleniye sistemoy sbyta produktsii na sovremennom predpriyatii* // *Novaya nauka: teoreticheskiy i prakticheskiy vzglyad: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Part 1* (g. Nizhniy Novgorod, 14 aprelya 2016 g.). Sterlitamak: RIC AMI, 2016. P. 70–72. **17.** Zhelezniak O. O., Kuzmenko O. S. *Chynnyky vplyvu na dynamiku zbutu tovariv v umovakh nedoskonaloj konkurentsii* [Factors of Influence on Dynamics of Sales of Goods under Conditions of Imperfect Competition]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2010. No. 11 (121). P. 38–46. **18.** Kuzmenko O. S., Zhelezniak O. O. *Modeliuvannia dynamiky zbutu tovariv u rynkovykh umovakh. Efektyvna ekonomika*. 2014. No. 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2953>. **19.** Strokovich H. V. *Pryntsypy vzaiemodii pidpriemstva z postachalnykamy ta pokupctsiamy* [Principles of Interaction of the Enterprise with Suppliers and Customers]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. 2013. No. 9–10. P. 64–66.

#### Інформація про авторів

**Залознова Юлія Станіславівна** – д-р екон. наук, старший науковий співробітник, заступник директора з наукової роботи та міжнародних зв'язків Інституту економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, м. Київ, 03057, Україна).

**Трушкіна Наталія Валеріївна** – науковий співробітник відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу Інституту економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, м. Київ, 03057, Україна).

#### Информация об авторах

**Залознова Юлия Станиславовна** – д-р экон. наук, старший научный сотрудник, заместитель директора по научной работе и международным связям Института экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, г. Киев, 03057, Украина).

**Трушкина Наталья Валерьевна** – научный сотрудник отдела проблем перспективного развития топливно-энергетического комплекса Института экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, г. Киев, 03057, Украина).

#### Information about the author

**Y. Zaloznova** – Doctor of Sciences (Economics), Senior Researcher, Deputy Director for Scientific Work and International Relations of Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03057, Ukraine).

**N. Trushkina** – Research Associate of Department of Problems of Perspective Development of Fuel and Energy Complex of Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03057, Ukraine).

*Стаття надійшла до ред.  
09.08.2016 р.*