

УДК 339.1: 338.5

С. В. Чазов,

студент, Національний університет харчових технологій, м. Київ

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

E. V. Chazov,

undergraduate student, National University of Food Technologies, Kyiv

WAYS TO INCREASE THE PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Стаття присвячена пошуку та обґрунтуванню напрямів підвищення прибутковості діяльності підприємства. На основі аналізу та узагальнення теоретичних основ підвищення прибутковості діяльності підприємства та з урахуванням попередньо проведеного аналізу ринку дитячого харчування України визначено резерви її підвищення за трьома напрямками: заходи, що пов'язані з підвищенням обсягів реалізації продукції; заходи, пов'язані з підвищенням ефективності використання виробничого устаткування, сировини і матеріалів, та основних засобів; та заходи, що пов'язані з підвищенням ефективності використання трудових ресурсів підприємства. На прикладі підприємства ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей», запропоновано та обґрунтовано захід щодо підвищення рівня його прибутковості, а саме розширення ринку збуту підприємства за рахунок реалізації продукції через мережі аптечних магазинів м. Києва. Визначено, що в результаті запровадження заходу підприємство отримає додатковий прибуток, збільшить свою представленість на ринку та посилить власний імідж.

The article is devoted to finding and implementing ways to increase the profitability of the enterprise. Based on the analysis and synthesis of theoretical foundations to increase profitability of the company and taking into account pre-market analysis of baby food in Ukraine, the author identified reserves of its increase in three areas: measures related to the increase in the volume of sales; measures related to improving the efficiency of using of production equipment, raw materials and fixed assets; and measures related to improving the efficiency of using human resources of the company. On the example of PJSC "Yagotinsky Butter Plant" "Yagotinsky for Children" is proposed and justified the event to increase the level of its profitability, namely market expansion through increasing products sales through a network of pharmacy stores in Kyiv. It is estimated that as a result of the proposed event the company will receive additional revenue and increase its market share and strengthen its own image.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, реалізація, дохід, ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

Keywords: profit, profitability, sales, income, PJSC "Yagotinsky Butter Plant" "Yagotinsky for children".

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку української економіки характеризується дуже негативними тенденціями. Для підприємств в таких умовах характерно зниження ділової активності, тінізація, згортання та замороження інвестиційних проєктів, отримання збитку та припинення діяльності. Окрім цих факторів на прибутковість підприємства впливають ще багато факторів. Від якості продукції, її вартості, технічного рівня оснащення підприємства, ефективності використання основних засобів (ОЗ) багато в чому залежить кінцеві результати діяльності організації, такі як: обсяг випуску продукції, її собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового стану. Підвищення прибутковості підприємств є одним з основних завдань на даному етапі розвитку ринку України. Від вирішення цього завдання залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку, а також фінансовий стан країни, та її конкурентоспроможність на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження питань прибутковості діяльності підприємства та шляхів її підвищення склали закони України, постанови, наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як І.В. Фомина [1], С.С. Черниш [2], Т.А. Филиппова [3], Чумаченко М. Г. [4] та інших.

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка та обґрунтування напрямів підвищення прибутковості діяльності підприємства (на прикладі ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»). Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання: визначити роль прибутковості у діяльності підприємства; розглянути теоретичні шляхи підвищення прибутковості діяльності підприємства; розробити пропозиції щодо виявлення резервів підвищення прибутковості діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Прибутковість підприємства є одним із найважливіших показників його діяльності, адже практично всі комерційні підприємства створюються з метою отримання прибутку. У разі, якщо підприємство отримує чистий прибуток, у нього з'являється додатковий ресурс для інвестицій у власну діяльність, оновлення основних засобів, розширення виробництва, виплат дивідендів, а відтак воно стає більш привабливим для інвестицій. Держава у такому випадку отримує додаткові надходження у бюджет у вигляді податків та зростання кількості зайнятого населення. Тобто ми можемо стверджувати, що прибутковість підприємства важлива не лише для самого підприємства.

На основі аналізу теоретичних основ підвищення прибутковості діяльності підприємства, попередньо проведеного аналізу ринку дитячого харчування України та комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» визначимо основні напрями підвищення прибутковості діяльності підприємства. Варто зазначити, що для кожного окремо взятого підприємства кількість факторів, які можуть бути використаними з метою підвищення прибутковості діяльності підприємства буде різною і залежатиме від конкретних умов та особливостей його роботи, компетенції менеджменту та робочого персоналу.

Отже, резервами збільшення (факторами підвищення) прибутковості для підприємства можуть бути:

1) Фактори, що пов'язані з реалізацією продукції:

- підвищення ефективності діяльності підприємства по збуту продукції. Перш за все, необхідно більше уваги приділяти підвищенню швидкості руху оборотних коштів, скороченню усіх видів запасів, досягненню максимально швидкого просування готових виробів від виробника до споживача.

- здійснення ефективної цінової політики, диференційованої по відношенню до окремих категорій покупців;

- суворе дотримання укладених договорів на поставку продукції;

- удосконалення рекламної діяльності, підвищення ефективності окремих рекламних заходів [1];

- підвищення ціни реалізації за умови підвищення якості продукції [2];

2) Фактори, що пов'язані з використанням виробничого устаткування, сировини і матеріалів, та основних засобів:

- збільшення обсягу виробництва продукції, що випускається за рахунок більш повного використання виробничих потужностей підприємства;

- скорочення витрат на виробництво за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, раціонального використання обладнання, сировини, матеріалів, палива, електроенергії;

- застосування найсучасніших механізованих і автоматизованих засобів для виробництва продукції;

- звільнення від зайвого і невстановленого устаткування, продавши або здавши його в оренду [3];

- впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, в результаті чого зростає продуктивність праці [4];

3) Фактори, пов'язані з використанням трудових ресурсів:

- проведення масштабної і ефективної політики у сфері підготовки персоналу, що являє собою особливу форму вкладення капіталу;

- здійснення заходів, спрямованих на поліпшення робочого клімату в колективі;

Отже, кількість факторів, які можуть позитивно вплинути на прибутковість діяльності підприємства є досить значною. Підприємство повинне використовувати як наявні на підприємстві внутрішні можливості підвищення ефективності роботи, так і пристосовуватись до зовнішніх впливів та використовувати їх для підвищення результуючого показника роботи. Внутрішніми факторами підвищення прибутковості є організаційно-управлінські чинники, матеріально-технічні чинники, фінансові чинники, кадрові чинники. До зовнішніх чинників відносяться адміністративні, зовнішньоекономічні, ринкові чинники. Ефективне управління факторами та їх поєднання в продуманій стратегії дозволить максимізувати рівень прибутковості діяльності підприємства.

Для реалізації проекту по підвищенню прибутковості діяльності, було обрано ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей». Дане підприємство працює на ринку України з листопада 2012р. [5], є повністю автоматизованим та обладнаним, а також має у штаті кваліфікований персонал. Тому, для підвищення рівня прибутковості було обрано проект, щодо реалізації продукції через аптечні мережі м. Києва, адже саме тут знаходиться найбільша концентрація аптечних магазинів, крім того підприємство розташоване в Київській області, що зменшує його логістичні витрати при виході на даний сегмент ринку. Нами було обрано 10 найбільших мереж аптек міста Києва («Доброго дня», «Аптека оптових цін», «Аптека низьких цін», «Мед-сервіс», «Велика аптека», «Наша аптека», «Пані аптека», Аптека «Вітамін», «Фалбі», «Здорова сім'я»), при чому тільки ті аптеки мереж, які знаходяться у спальних районах, а також в радіусі 500 м від ЖК (житлових комплексів), що були побудовані за останні 5 років. Адже, як правило, саме в таких місцях проживає найбільша кількість сімей з маленькими дітьми. Також, ми брали до уваги саме мережі аптек, адже вони мають в своєму розпорядженні склади, звідки постачається продукція у всі магазини, і тому з логістичної точки зору це буде вигідніше, ніж одиничні поставки в аптечні магазини. Також необхідно врахувати, що мережі аптек візьмуть на реалізацію продукцію підприємства ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» не у всі торгові точки.

Отже, визначимо кількість аптек кожної мережі за обраними критеріями по районах Києва (окрім центральних), результати представлено у табл.1.

Таблиця 1.
Кількість аптек у м. Київ (по районах)

Район	Кількість аптек за обраними критеріями
Голосіївський	76
Дарницький	37
Дніпровський	36
Деснянський	16
Оболонський	27
Святошин	42
Загальна сума	235

Джерело: складено автором на основі [6-15]

Як бачимо, мережа аптечних магазинів у м. Київ є досить розгалуженою та привабливою з точки зору реалізації продукції.

Для того, що виявити майбутній попит на продукцію дитячого молочного харчування, було проведено інтерв'ю з представниками аптечних мереж («Доброго дня», «Мед-сервіс», «Аптека низьких цін», «Аптека оптових цін») – в Голосіївському районі, і в аптеках: «Фалбі», «Вітамін», «Наша аптека», «Велика аптека» в Оболонському районі щодо кількості реалізації дитячих молочних сумішей (дитяче молочне харчування в аптечних магазинах на даний час не реалізується). За результатами інтерв'ю було виявлено, що в середньому за місяць реалізується 100 упаковок дитячих молочних сумішей (110-120 упаковок в Голосіївському районі, 90 -100 упаковок в Оболонському районі). Також було виявлено, що, як правило, батьками купуються мінімально 3 продукти дитячого харчування щоденно. Тому прогнозуємо, що в місяць буде реалізовуватись 300 од. продукції ТМ «Яготинське для дітей» (75 од. в тиждень), так як період споживання даної продукції значно менший, ніж у сумішей.

Отже, розрахуємо приблизну кількість та вартість продукції (а, отже, і чистий дохід від поставленої продукції), яка буде реалізовуватись через аптечні мережі в рік. Розрахунок проведено враховуючи попит на різні види продукції. Таким чином, загальна кількість поставок дитячого молочного харчування в аптечні мережі м. Києва представлена у табл.2.

Таблиця 2.

Загальна кількість поставок дитячого молочного харчування ТМ «Яготинське для дітей» в аптечні мережі м. Києва

Назва аптечної мережі	Асортиментна позиція	Річна кількість поставок, шт	Ціна 1 пляшки, без ПДВ., грн	Чистий дохід від поставленої продукції, грн
«Доброго дня»	Молоко	68400	4	606024
	Йогурт	41040	5,3	
	Кефір	15048	4,2	
	Заквасочка	12312	4,2	
«Аптека оптових цін»	Молоко	28800	4	255168
	Йогурт	17280	5,3	
	Кефір	6336	4,2	
	Заквасочка	5184	4,2	
«Аптека низьких цін»	Молоко	55800	4	494388
	Йогурт	33480	5,3	
	Кефір	12276	4,2	
	Заквасочка	10044	4,2	
«Мед-сервіс»	Молоко	43200	4	382752
	Йогурт	25920	5,3	
	Кефір	9504	4,2	
	Заквасочка	7776	4,2	
«Велика аптека»	Молоко	32400	4	287064
	Йогурт	19440	5,3	
	Кефір	7128	4,2	
	Заквасочка	5832	4,2	
«Наша аптека»	Молоко	28800	4	255168
	Йогурт	17280	5,3	
	Кефір	6336	4,2	
	Заквасочка	5184	4,2	
«Пані аптека»	Молоко	19800	4	175428
	Йогурт	11880	5,3	
	Кефір	4356	4,2	
	Заквасочка	3564	4,2	
Аптека «Вітамін»	Молоко	39600	4	350856
	Йогурт	23760	5,3	
	Кефір	8712	4,2	
	Заквасочка	7128	4,2	
«Фалбі»	Молоко	75600	4	669816
	Йогурт	45360	5,3	
	Кефір	16632	4,2	
	Заквасочка	13608	4,2	
«Здорова сім'я»	Молоко	32400	4	287064
	Йогурт	19440	5,3	
	Кефір	7128	4,2	
	Заквасочка	5832	4,2	
Всього		849600		3763728

Джерело: складено автором

Отже, при загальній кількості продажів 849600 пляшок за рік, підприємство ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» буде отримувати чистий дохід в розмірі 3887825 грн.

Підприємство ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» користується послугами перевізника «Пан Логістик» для доставки своєї продукції замовникам. Також, ми розглядаємо доставку по м. Києву кур'єрською службою «Еду к Вам», яка здійснює доставку продуктів харчування по Києву та передмістю.

Відповідно до даного проекту пропонується здійснювати поставку від складу підприємства (сmt. Згурівка) до складу перевізника «Пан Логістик» (м. Київ). Оплата за доставку за маршрутом Згурівка – Київ становитиме 5524 грн., (оплата за 3540 кг) зберігання на протязі 1 дня – безкоштовне [16]. Доставка кур'єрською службою «Еду к Вам» по м. Києву, за форматом «склад-склад» (доставка зі складу перевізника «Пан Логістик» до складу аптечної мережі) коштуватиме 80 грн. (оплата за 354 кг) [17]. Здійснювати поставку планується 4 рази на місяць (строк псування продукції від 10 до 14 діб).

Розрахуємо вартість транспортних витрат на транспортування для даного проекту за рік, результати представимо у табл.3.

Таблиця 3.
Вартість доставки продукції

Маршрут поставки	Перевізник	Тариф, за 1 поставку, грн	Кількість поставок в рік	Загальна вартість поставки, грн.
До м. Києва	«Пан Логістик»	5524	48	265152
По м. Києву	«Еду к Вам»	80	480	38400
Всього		5604	528	303552

Джерело: Складено автором на основі [16-17]

Отже, з даних таблиці бачимо, що річні транспортні витрати на доставку зі складу підприємства до м. Києва складатимуть 265152 грн. Вартість доставки по м. Києву кур'єрською службою, що була нами обрана, складатиме 38400 грн. за рік. Загальна вартість транспортних витрат складе 303552 грн.

Також, окрім транспортних витрат, необхідно також врахувати витрати на зберігання продукції у місці реалізації. Так як продукція має температурні вимоги, щодо умов зберігання, то в рамках проекту передбачається закупівля міні-холодильників, що мають компактні розміри, та необхідний температурний режим. Вартість 1 міні-холодильнику складає 6300 грн. Так як планується співпраця із загальною кількістю 234 аптечних магазинів, то додатково підприємство понесе витрати на їх закупівлю $6300 \text{ грн.} \cdot 234 = 1474200 \text{ грн.}$, а також витрати на транспортування цих холодильників у розмірі 147420 грн. Строк амортизації холодильників становить 5 років, відповідно щороку на повну собівартість продукції підприємство переноситиме 324324 грн. [18].

Для реалізації додаткових видів продукції підприємства загалом використовуватиме можливості вже наявного штату працівників, проте в даному випадку для реалізації подібного заходу на даному підприємстві необхідно збільшити штат працівників відділу збуту, оскільки необхідно налагодити та підтримувати відносини з представниками аптечних мереж.

Для даного проекту планується найм 2 додаткових працівників для обслуговування процесу збуту в аптечній мережі (1 працівник буде обслуговувати 5 аптечних мереж).

Організація робочих місць та оплата праці нових працівників спричинить додаткові витрати на збут продукції. Планується, що витрати на 1 робоче місце будуть становити 20000 грн. (закупівля комп'ютерів з встановленим програмним забезпеченням, робочі столи та стільці та ін.). Строк амортизації обчислювальних машин складає 2 роки, меблів – 4 роки [18]. Місячна оплата праці кожного працівника становитиме 4200 грн. Отже, сумарні витрати для найму 2 нових працівників в рік становитимуть 100800 грн., відрахування на соціальні заходи складуть 37477,44 грн. Отже, загальні витрати на оплату праці 2-х додаткових працівників складуть 138277,44 грн.

Таким чином, чистий дохід від реалізації запропонованого проекту складатиме 3763728 грн. Для цього необхідно буде виготовити додатково 849600 од. продукції. Собівартість додатково виготовленої продукції складатиме 2738935,1 грн. Витрати на транспортування складуть 303552 грн., а витрати на збут продукції – 681393,44 грн. Враховуючи всі необхідні витрати, чистий прибуток від запропонованого заходу складе 122503,46 грн.

Розрахуємо вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» спираючись на вихідні дані (табл.4).

Таблиця 4.
Вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей», тис.грн.

№	Показник	До впровадження проекту	Після впровадження проекту	Абс. відх., +/-	Відн. відх., %
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	103506	107269,7	3763,7	3,64
2.	Собівартість реалізованої продукції	79981	82719,9	2738,9	3,42
3.	Валовий прибуток	23525	24549,8	1024,8	4,36
4.	Витрати на збут	21580	22482,3	902,3	4,18
5.	Повні витрати	106555	110202,2	3647,2	3,4
6.	Прибуток від реалізації продукції	-3055	-2932,5	122,5	+4

7.	Чистий прибуток	-3055	-2932,5	122,5	+4
----	-----------------	-------	---------	-------	----

Джерело: складено автором

Отже, в результаті впровадження запропонованого заходу на підприємстві ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» відбулися наступні зміни: при збільшенні чистого доходу від реалізації продукції на 3,64% відбудеться збільшення чистого прибутку на 4%. Окрім цього, збільшиться виручка та валовий прибуток, а також зменшиться чистий збиток, що позитивно відобразиться на фінансовому стані підприємства, а саме на рівні прибутковості.

Висновки. Зважаючи на складу економічну ситуацію в країні, підприємствам необхідно шукати резерви для підвищення прибутковості (зменшення збитковості) діяльності. Для реалізації заходів щодо підвищення прибутковості діяльності було обрано ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» - спеціалізований завод дитячого молочного харчування. В рамках запропонованого заходу планується співпраця з 10 найбільшими аптечними мережами міста Києва. В результаті впровадження запропонованого заходу підприємство отримає додатковий річний прибуток у розмірі 122,5 тис. грн. та збільшить свою представленість на ринку, адже даний проект є не лише суто комерційним, але й іміджевим. Реалізація через аптечні мережі дозволить змінити статус продукції підприємства із просто споживчої, на спеціалізовану, що відповідає позиціонуванню самого підприємства на ринку.

Список літератури.

1. Фомина Е.И. Рекомендации по максимизации прибыли на предприятии: обобщение теоретико-методологического опыта // Е.И. Фомина, Е.В. Иода, Социально-экономические явления и процессы. 2009.(№ 4.) - С. 138-141.
2. Черниш С.С. Економічний аналіз: Навчальний посібник. / С.С. Черниш/ – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.
3. Филиппова Т.А. Пути повышения прибыли на предприятии // Т.А. Филиппова, Д.И. Серебрякова, Наука и экономика. 2012. (№ 2.) С. 57-59.
4. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.
5. Офіційний сайт ПАТ «Яготинськиймаслозавод» «Яготинське для дітей» – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://yagotynkids.com.ua/ua/>
6. Офіційний сайт мережі аптек «Доброго дня»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.drugstore.com.ua
7. Офіційний сайт мережі аптек «Аптека оптових цін»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: apteka911.com.ua
8. Офіційний сайт мережі аптек «Аптека низьких цін»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.aptekanizkihcn.eu
9. Офіційний сайт мережі аптек «Мед-сервіс»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: medservise.com.ua
10. Офіційний сайт мережі аптек «Велика аптека»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: velyka-apteka.com.ua
11. Офіційний сайт мережі аптек «Наша аптека»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.nasha-apteka.com.ua
12. Офіційний сайт мережі аптек «Пані аптека»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: paniapteka.ua
13. Офіційний сайт мережі аптек Аптека «Вітамін»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.aptekavitamin.com/store
14. Офіційний сайт мережі аптек «Фалбі»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.falbi.ua
15. Офіційний сайт мережі аптек «Здорова сім'я»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: apteka-zs.com.ua
16. Офіційний сайт транспортно експедиційної компанії «Пан Логістик» - [Електронний ресурс]. Режим доступу: panlogistic.ua
17. Офіційний сайт служби доставки «Еду к Вам»- [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.edukvam.kiev.ua
18. Інформаційний портал «Подільська інтернет-газета» - [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://podilska.info/>

References.

1. Fomina E.I. (2009) "Recommendations to maximize profits for the enterprise : synthesis of theoretical and methodological expertise", *Sotsialno-ekonomicheskie yavleniya i protsessy*, vol 4, pp. 138-141 .
2. Chernish S.S., (2010) *Ekonomichny analiz* [Economic analysis],. Centr uchbovoi literaturi, Kyiv, Ukraine.
3. Filippova T.A. (2012) "Ways of increasing profits at the enterprise", *Science and economy*, vol. 2, pp 57-59.
4. Chumachenko M.G., Burchevsky V.Z. and Gorbatok M. I. (2001), *Ekonomichny analiz* [Economic analysis], For Ed. Acad. NANU.
5. The official website of PJSC "Yagotinsky Butter Plant" "Yagotynsky for Children" (2015), available at: <http://yagotynkids.com.ua/ua/> (Accessed 21.02.2015)
6. The official website for network of pharmacies "Dobroho dnya" "(2015), available at: www.drugstore.com.ua (Accessed 21.02.2015)
7. The official website for network of pharmacies "Apteka optovih tsin" "(2015), available at: apteka911.com.ua (Accessed 21.02.2015)
8. The official website for network of pharmacies "Med-servise" "(2015), available at: medservise.com.ua (Accessed 21.02.2015)
9. The official website for network of pharmacies "Velyka apteka" "(2015), available at: velyka-apteka.com.ua (Accessed 21.02.2015)
10. The official website for network of pharmacies "Nasha apteka" "(2015), available at: www.nasha-apteka.com.ua (Accessed 21.02.2015)
11. The official website for network of pharmacies "Pani apteka" "(2015), available at: paniapteka.ua (Accessed 21.02.2015)
12. The official website for network of pharmacies Pharmacy "Vitamin" "(2015), available at: www.aptekavitamin.com/store (Accessed 21.02.2015)
13. The official website for network of pharmacies "Falbi" "(2015), available at: www.falbi.ua (Accessed 21.02.2015)
14. The official website for network of pharmacies "Zdorova simya" "(2015), available at: apteka-zs.com.ua (Accessed 21.02.2015)
15. The official website for freight forwarding company "Pan Logistik" "(2015), available at: panlogistic.ua (Accessed 21.02.2015)
16. Official site of service delivery "Edu k vam"(2015), available at: www.edukvam.kiev.ua (Accessed 21.02.2015)
17. Information portal "Podilska Internet Gazeta" (2015), available at: <http://podilska.info/> (Accessed 21.02.2015)

Стаття надійшла до редакції 20.03.2015 р.