

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Інститут економіки та менеджменту
Кафедра прикладної економіки

Перегінець Василь Миколайович

УДК 330.3.

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

Удосконалення збутової діяльності лісових господарств

Бізнес-економіка

(назва освітньої програми)

051 – Економіка

(шифр і назва спеціальності)

/Перегінець В.М./

(підпис ініціали та прізвище здобувача освітнього ступеня)

Науковий керівник

Андрійчук Ігор Васильович, канд. екон. наук, доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

Бережницька У.Б.

(підпис) (дата) (ініціали та прізвище)

Рецензент

(підпис) (дата) (ініціали та прізвище)

Робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Івано-Франківськ – 2023

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Завідувач кафедри _____

“ ____ ” _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ

НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ

Студенту _____ Перегінцю Василю Миколайовичу
 (прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема магістерської роботи Удосконалення збутової діяльності лісових господарств затверджена наказом ректора університету від “ 15 ” листопада 2023 р. № 664/7
2. Термін здачі студентом закінченої роботи “ 08 ” січня 2024 р. _____
3. Вихідні дані роботи: інформація Державної служби статистики України, звітність філій «Надвірнянське лісове господарство», «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018–2022 рр.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що їх належить розробити):
 - Вступ
 - 1. Теоретико-методичні основи дослідження збутової діяльності лісогосподарських підприємств
 - 2. Аналіз та оцінка ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств
 - 3. Шляхи та напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств
 - Висновки
5. Перелік ілюстративного матеріалу
 - 1. Динаміка основних ТЕП філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр.
 - 2. Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції на 2023-2024 рр. у філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України»
 - 3. Динаміка основних ТЕП філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр.
 - 4. Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції на 2023-2024 рр. у філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України»
 - 5. SWOT – аналіз лісогосподарських підприємств України
 - 6. Динаміка показників ефективності збутової діяльності філії «Надвірнянське лісове господарство» за 2018-2022 рр.
 - 7. Динаміка показників ефективності збутової діяльності філії «Осмолодське лісове господарство» за 2018-2022 рр.
 - 8. Структура збутових витрат філії «Надвірнянське лісове господарство» за 2018-2022 рр.
 - 9. Структура збутових витрат філії «Осмолодське лісове господарство» за 2018-2022 рр.
 - 10. Напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств

6. Консультанти з роботи, із зазначенням розділів роботи, що стосуються їх

Розділ	Консультант	Підпис, дата	

--	--	--

7. Дата видачі завдання “ _____ ” _____ р.

Керівник _____
(підпис)

доц. Андрійчук І.В.
(розшифровка підпису)

Завдання прийняла до виконання _____
(підпис)

Перегінець В.М.
(розшифровка підпису)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Номер і назва етапів магістерської роботи	Термін виконання етапів магістерської роботи	Примітка
Вступ		виконано
1. Теоретико-методичні основи дослідження збутової діяльності лісогосподарських підприємств		виконано
2. Аналіз і оцінка ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств		виконано
3. Шляхи та напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств		виконано
Висновки		виконано

Студент _____
(підпис)

Перегінець В.М.
(розшифровка підпису)

Керівник роботи _____
(підпис)

доц. Андрійчук І.В.
(розшифровка підпису)

Дата затвердження календарного плану “ _____ ” _____ 20__ р.

РЕФЕРАТ

У магістерській роботі досліджено ефективність збутової діяльності лісогосподарських підприємств та запропоновано шляхи і напрями її покращення.

Метою дослідження є аналіз і оцінка ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств і формування напрямів її покращення.

Для досягнення мети визначено такі **завдання**:

- дослідити сутність і властивості дефініції «збутова діяльність»;
- сформулювати методичні підходи до аналізу та оцінювання збутової діяльності лісогосподарських підприємств;
- проаналізувати і оцінити виробничо-господарську діяльність лісогосподарських підприємств;
- дослідити зовнішнє та внутрішнє середовище лісогосподарських підприємств;
- проаналізувати ефективність збутової діяльності лісогосподарських підприємств;
- запропонувати шляхи та напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

Магістерська робота ґрунтується на застосуванні загальних наукових та спеціальних методів дослідження.

Ключові слова: збутова діяльність підприємства, лісогосподарські підприємства, показники оцінювання ефективності збутової діяльності, виробничо-господарська діяльність, шляхи та напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

ABSTRACT

In the master's work, the effectiveness of sales activities of forestry enterprises was investigated and ways and directions of its improvement were proposed.

The purpose of the study is to analyze and evaluate the effectiveness of marketing activities of forestry enterprises and to form directions for its improvement.

To achieve the goal, the following tasks have been defined:

- to investigate the essence and properties of the definition of "sales activity";
- to form methodical approaches to the analysis and evaluation of sales activities of forestry enterprises;
- analyze and evaluate the production and economic activity of forestry enterprises;
- to investigate the external and internal environment of forestry enterprises;
- to analyze the effectiveness of marketing activities of forestry enterprises;
- to propose ways and directions for improving the marketing activities of forestry enterprises.

The master's thesis is based on the application of general scientific and special research methods.

Key words: sales activity of the enterprise, forestry enterprises, indicators for evaluating the effectiveness of sales activity, production and economic activity, ways and directions of improving the sales activity of forestry enterprises.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	11
1.1 Науково-теоретичні основи визначення сутності та особливостей збутової діяльності лісогосподарських підприємств.....	11
1.2 Методичні підходи до аналізу та оцінювання збутової діяльності лісогосподарських підприємств.....	16
Висновки до розділу 1	23
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ І ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	24
2.1 Аналіз і оцінка виробничо-господарської діяльності державних лісогосподарських підприємств	24
2.2 SWOT- аналіз діяльності лісогосподарських підприємств	34
2.3 Аналіз ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств.....	40
Висновки до розділу 2	49
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	50
3.1 Шляхи покращення збутової політики лісогосподарських підприємств....	50
3.2 Основні напрямки удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств	53

Змн.	Лист	№ докум.	Підпис	Дата	Удосконалення збутової діяльності лісових господарств	Літ.	Маса	Масштаб
Розроб.		Перегінець В.М.						
Перевір.								
Т. Контр.								
Реценз.						Арк.		Аркушів
Н. Контр.						ІФНТУНГ		
Затверд.								

ВСТУП

Збутова діяльність – ключова ланка маркетингу і є фінішним комплексом заходів у всій діяльності суб'єктів господарювання по виробництву і доведенню товару до споживача. Оптимізація збутової діяльності лісогосподарських підприємств здатна забезпечити конкурентоспроможність лісопродукції в жорстких ринкових умовах.

Пошук шляхів покращення збутової діяльності лісогосподарських підприємств є стратегічною задачею забезпечення сталого розвитку лісового господарства України.

Оцінці ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств присвячено праці провідних фахівців-науковців Балабанової Л. В., Божко В. М., Бойко О. В., Герасимяк Н. В., Зінчук І. А., Кальченко А.Г., Ковальчук О. В., Ковбаса Т. А., Кравець П. В., Макаренко Н. О., Польовської В. Т., Сеншин О. С., Спільник І.В., Терент'євої Н. В., Ямкової О.М. та ін.

Організація ефективної збутової діяльності у лісовій галузі має велике значення та безпосередньо впливає на прибутковість лісогосподарських підприємств, оскільки можливість здійснення подальшого виробництва та загалом функціонування підприємств залежить саме від того чи буде реалізовано лісопродукцію.

Метою дослідження є аналіз і оцінка ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств і формування напрямів її покращення.

Для досягнення мети визначено такі **завдання**:

- дослідити сутність і властивості дефініції «збутова діяльність»;
- сформулювати методичні підходи до аналізу та оцінювання збутової діяльності лісогосподарських підприємств;
- проаналізувати і оцінити виробничо-господарську діяльність лісогосподарських підприємств;

- дослідити зовнішнє та внутрішнє середовище лісогосподарських підприємств;
- проаналізувати ефективність збутової діяльності лісогосподарських підприємств;
- запропонувати шляхи та напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

Інформаційно-нормативною базою написання магістерської роботи слугували законодавчі, нормативні і правові акти України, інформація Державної служби статистики України, статистичні дані ДП «Ліси України», звітність філій «Надвірнянське лісове господарство», «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України».

Об'єктом дослідження є процеси визначення ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і науково-методичних положень оцінювання ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

Методи дослідження. У даній магістерській роботі використано загальні та спеціальні методи. Зокрема, за допомогою рядів динаміки досліджено техніко-економічні показники та показники ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств. SWOT-аналіз використовують для оцінки середовища лісогосподарських підприємств. Крім того, застосовувались методи аналізу і синтезу, порівняння, групування, економіко-математичного аналізу, графічний тощо при оцінюванні ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

Наукова новизна полягає у вдосконаленні методичних підходів до оцінювання ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств, у яких враховано проведення аналізу показників виробничо-господарської діяльності та стратегічного аналізу лісогосподарських підприємств; визначенні

показників ефективності та структури збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

Практична цінність отриманих результатів визначається тим, що у магістерській роботі на основі удосконалених методичних підходів та прикладних досліджень визначено напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

У **першому розділі** роботи досліджено наукові та теоретичні засади сутності та особливостей збутової діяльності лісогосподарських підприємств, а також запропоновано методичні підходи до аналізу та оцінювання збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

У **другому розділі** роботи проведено аналіз та оцінку виробничо-господарської діяльності лісогосподарських підприємств, зокрема, філій «Надвірнянське лісове господарство» та «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України». Виконано SWOT-аналіз середовища функціонування лісогосподарських підприємств. Проаналізовано ефективність збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

У **третьому розділі** розглянуто шляхи покращення збутової політики та запропоновано основні напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Науково-теоретичні основи визначення сутності та особливостей збутової діяльності лісогосподарських підприємств

За сучасних умов становлення національної економіки, внаслідок загострення конкуренції за ринки збуту, зростання витрат, пов'язаних з реалізацією товарів та підвищенням їхньої частки у валовому внутрішньому продукті, основним чинником, що визначає виживання підприємств та їхній цілеспрямований розвиток, є ефективність системи збутової діяльності [1].

При дослідженні теоретичних основ визначення ефективності збутової діяльності підприємства необхідно зосередити увагу на вивченні сутності понять «збут», «збутова діяльність».

Слід відмітити, що більшість вчених розглядають поняття «збут» з двох точок зору:

- «збут» – це комерційний процес, який передбачає укладання угод купівлі-продажу товару (послуг) та зміни права власності від продавця до покупця;

- «збут» – це послідовний процес, що передбачає врахування всіх його етапів від «виходу товару із стадії виробництва до моменту його передачі споживачеві» [2, 3].

Розглянемо основні підходи до трактувань дефініції «збутова діяльність» в працях вітчизняних та зарубіжних науковців [4].

Так, Ямкова О. М. [5] визначає збутову діяльність, як комплекс процедур для просування готової продукції на ринок (формування відповідного попиту, отримання та обробка замовлень, виконання комплектації та підготовки

продукції до відправлення покупцям, відвантаження продукції та транспортування до місця реалізації або призначення) і організацію розрахунків (встановлення умов та здійснення процедури розрахунків із споживачами за відвантажену продукцію).

Кальченко А. Г. [6] ототожнює «збутову діяльність» із процесом організації товарного обміну готової продукції для отримання прибутку.

У праці [7, с. 65] автор трактує дефініцію «збутова діяльність», як процес просування готової продукції на ринку та організацію товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку.

Науковець Майбогіна Н. В. [8] визначає «збутову діяльність», як комплекс відносин, що включають юридичні, технологічні та комерційні операції.

С. Хрупович у своїй праці [9] трактує «збутову діяльність», як процес виконання організаційно-економічних операцій, який містить маркетингові аспекти (дослідження та аналіз ринкової кон'юнктури, визначення обсягів реалізації, вибір і управління каналами розподілу) та логістичні аспекти (транспортування і складування, обслуговування замовлень, управління запасами) і здійснюється для досягнення економічних результатів від реалізації продукції та створення позитивного ринкового іміджу підприємства.

Зміст збутової діяльності підприємств визначається їхньою концептуальною орієнтацією. Продаж є лише частиною всієї ринкової програми підприємств, а вся робота загалом має координуватися ідеєю маркетингу. Реалізація продукції і управління збутом тісно пов'язані із аналізом потреб та запитів потенційних споживачів.

Таким чином, можна узагальнити, що більшість науковців, що називають збут основною складовою процесу розширеного відтворення, і, що без налагодження ефективної збутової діяльності не можуть успішно розвиватись сфера виробництва і економіка, загалом [10, с. 133].

З огляду на проведені дослідження категорію «збутова діяльність» можна трактувати, як цілеспрямовану організаційно-економічну діяльність, що направлена на збільшення обсягів реалізації товарів і послуг, із врахуванням виробничих потужностей, технологічного циклу, інноваційності підприємств, маркетингового плану, логістики, пріоритетів зовнішньо-економічної діяльності.

Маркетингова збутова діяльність на підприємствах лісового господарства стає все більш значущим фактором, котрий сприяє забезпеченню їх більш ефективної діяльності за умов мінливої ринкової ситуації, підвищення їх конкурентоспроможності [11, С. 23-30].

Лісове господарство – це є складна система, кожна із підсистем якої виконує взаємопов'язані функції, від яких залежать відтворення, охорона та використання лісових ресурсів [12].

Як зазначає науковець Макаренко Н. [13], маркетингова діяльність в лісовій галузі є комплексною ринковою діяльністю, що представляє систему поглядів і дій, що пов'язані із вивченням можливостей та потреб виробництва і для задоволення усіх потреб із мінімальними затратами ресурсів.

Управління маркетинговою збутовою діяльністю підприємств лісової галузі виступає інструментом лісової політики, що містить: збут екологічних товарів та послуг, виконання міжнародної торгівлі зобов'язаннями, класичний (традиційний) маркетинг, виконання сертифікації лісоматеріалів та процесів їхнього виробництва [14].

Слід відмітити, що специфіка збутової діяльності підприємств у лісовій галузі тісно пов'язана із особливостями лісового господарства. Вагомою особливістю суб'єктів лісогосподарської діяльності є те, що процес управління лісовими та деревообробними підприємствами можна розглядати як двоїсту концепцію маркетингового збутового управління (рис. 1.1) [15].

Двоїстість концепції управління збутовою діяльністю полягає у тому, що вона є зорієнтована як на покупця, так і на навколишнє середовище. Основна її

мета полягає у забезпеченні балансу економічних інтересів та охорони довкілля.

Розглянемо особливості функціонального забезпечення збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

Що стосується планування, то лісогосподарськими підприємствами формується план проведення рубок головного користування та рубок оздоровлення лісів. Від обсягів рубок залежить обсяг випуску лісопродукції.



Рисунок 1.1 – Двоїстість маркетингової збутової діяльності в управлінні лісовими та деревообробними підприємствами

Основним елементом збутової діяльності є організація маркетингу на підприємстві. Лісогосподарські підприємства характеризуються невідповідністю організаційно-виробничої структури маркетинговим принципам, що призводить до складності взаємодії служб та підрозділів, обмеженості інструментів для аналізу збутової діяльності на ринку.

Процес контролю на підприємствах лісової галузі пов'язаний із необхідністю реорганізації управлінських систем у лісовому господарстві, за яких можливо уникнути дублювання управлінських функцій у державному управлінні лісами і лісовим господарством.

На сьогоднішній день, існують проблеми у забезпеченні збутової діяльності лісогосподарських підприємств: не приділяється увага маркетинговому

плануванню, що проявляється у відсутності маркетингового плану; відсутності фахівців із збуту, недостатній контроль за виконанням маркетингових функцій.

Збут лісопродукції, переважно реалізується через біржові аукціони. Зокрема, Положенням про організацію та проведення біржових аукціонів із продажу необробленої деревини регулюється реалізація деревини постійними користувачами лісових ресурсів [16].

Найбільш поширеними засобами просування лісопродукції є заходи з стимулювання збуту PR. Також, Важливо при застосуванні стимулювання збуту визначати асортимент підприємства та розробляти шляхи реалізації лісопродукції.

Визначаючи особливості збутової діяльності, необхідно врахувати, що специфікою лісового господарства є [17, 18]:

- виготовлення великої різноманітності продуктів та надання послуг лісу;
- велика тривалість виробничого циклу;
- залежність виробництва лісоматеріалів від попиту на кінцеву продукцію (столярні вироби, меблі, папір тощо);
- довготермінова та планова система організації лісового виробництва;
- відносно сталий обсяг планування лісозаготівель, у якому відображено попит на деревину;
- низький рівень еластичності пропозиції деревини через низькі темпи відновлення лісосировинних ресурсів;
- відсутність сталого внутрішнього споживчого ринку низькотоварної деревини;
- високі показники екологічності лісопродукції внаслідок відновлюваності лісоресурсів, можливості повторного використання виробів із деревини та деревної маси і їх безпечної утилізації;
- український ринок круглого лісу є ринком продавця з певними ознаками монополізації через централізацію відповідних управлінських рішень лісогосподарських підприємств Держагентством лісових ресурсів України.

Таким чином, особливості збутової діяльності лісогосподарських підприємств полягають у необхідності врахування специфіки діяльності підприємств лісової галузі та службу маркетингу на підприємствах; здійснення виробництва нових видів лісопродукції; забезпечення ефективності політики просування лісогосподарських послуг на ринку.

1.2 Методичні підходи до аналізу та оцінювання збутової діяльності лісогосподарських підприємств

За допомогою проведення аналізу здійснюють контроль та оцінку стану збутових процесів і ефективності управління збутовою діяльністю, а також розробляють відповідні коригувальні дії [19].

Регулювання передбачає видачу керуючих дій і вживання заходів, тобто підтриманні керованих об'єктів у необхідному стані із застосуванням результатів аналізу.

Аналіз та оцінка дають змогу кількісно і якісно дослідити зміни, що відбуваються в збутовій діяльності відповідно заданої програми. За результатами виконаного аналізу вибирають управлінські рішення, що спрямовані на усунення причин відхилень негативного характеру і формування сприятливих умов для забезпечення прогресивних змін, виокремлюються невикористані або додатково виділені можливості підвищення результативності збуту або її оптимізації.

В виробничо-господарській діяльності аналіз та оцінка займають проміжне місце між збиранням та обробкою інформації з однієї сторони та прийняттям відповідних управлінських рішень з іншої.

Таким чином, прийняттю управлінського рішення передуює робота з оцінки його доцільності і ефективності. Кожне управлінське рішення характеризується глибиною, своєчасністю та якістю проведеного аналізу: чим

він ретельніший, тим ґрунтовнішим повинно бути управлінське рішення. В цьому й полягає сутність аналізу, і як управлінської функції, і як виду управлінської виробничо-господарської діяльності.

Економічний аналіз, в свою чергу, є тісно пов'язаним з іншими управлінськими функціями та забезпечує їхнє виконання, а тому вважається загальною функцією управління [20].

Проте, аналітичне забезпечення управління збутом підприємства охоплює такі принципові кроки:

- вивчення внутрішніх та зовнішніх умов і факторів збутової діяльності;
- виконання групування чинників, ранжування і оцінювання значимості, відбір найбільш суттєвих;
- оцінювання і кількісний вимір рівня впливу чинників на ефективність збутової діяльності;
- виявлення і оцінювання ризиків виконання збутової діяльності і формування заходів щодо їхньої мінімізації;
- прогнозування можливого рівня збутового потенціалу підприємств;
- дослідження потенційних можливостей покращення ефективності збутової діяльності та формування заходів щодо їхнього використання;
- оцінювання витрат на реалізацію сформованих заходів та їхньої ефективності;
- моніторинг та коригування процесу реалізації збутової діяльності підприємств.

З перерахованого випливає, що кожен крок до обґрунтування збутової діяльності та контролю за її реалізацією повинен містити аналітичні складові, тобто є за своїм характером та змістом є аналітикою [21].

Потрібно зазначити, що значення аналізу за умов нестабільності і непрогнозованості змін у ринковому середовищі зростає, оскільки він є дієвим засобом для обґрунтування і вибору обґрунтованих управлінських рішень, що

спрямовані на забезпечення ефективності збутової діяльності підприємств (рис. 1.2).

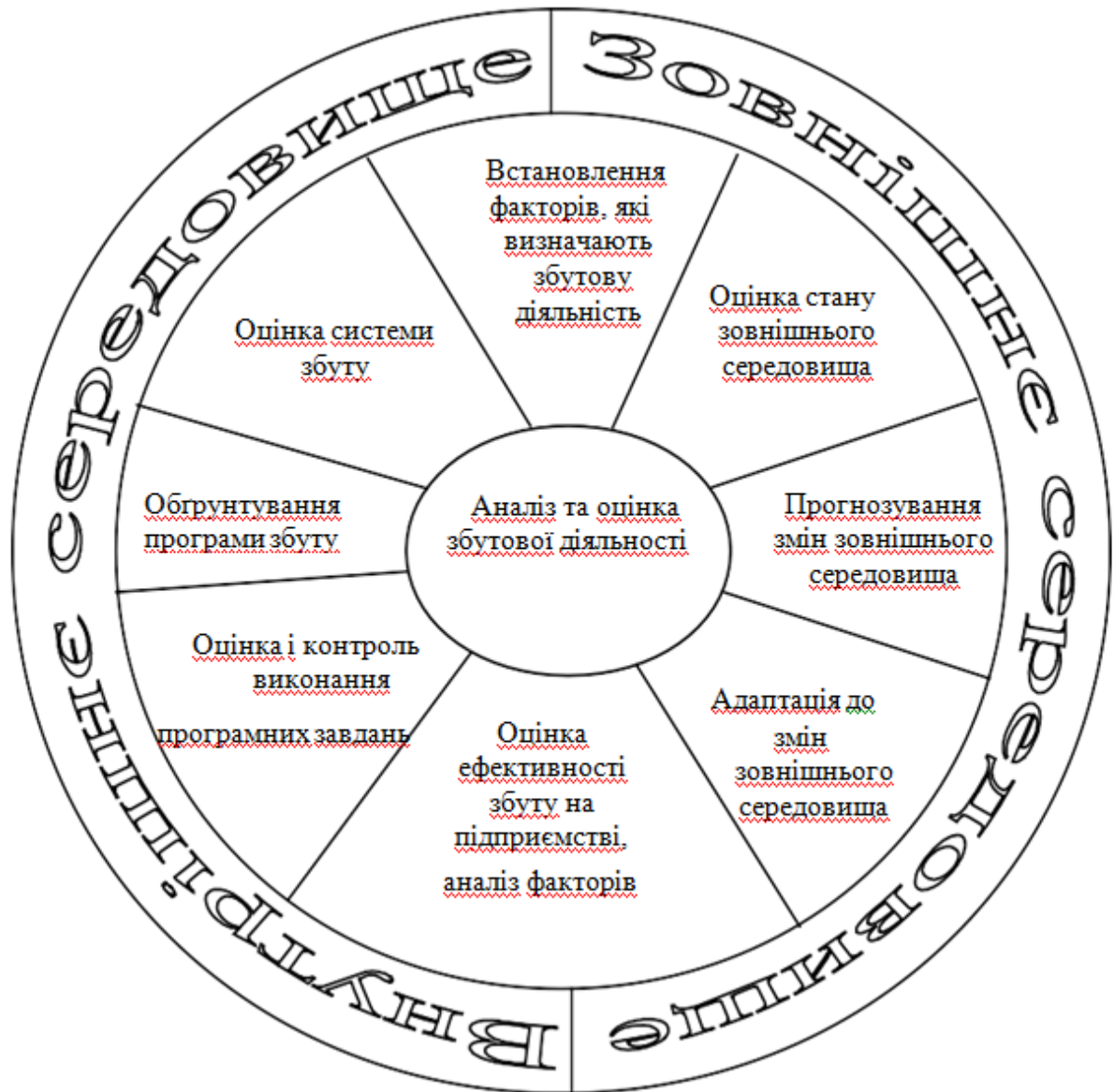


Рис 1.2 – Аналіз та оцінка збутової діяльності підприємств

Під час аналізу зовнішніх чинників, які визначають збутову діяльність лісогосподарських підприємств, необхідно враховувати чинні законодавчі акти, які її регулюють, тенденції розвитку економічної ситуації в країні і регіонах (інвестиційний клімат, рівень зайнятості населення, рівень інфляції, реальна купівельна спроможність споживачів, умови оподаткування та кредитування діяльності, тощо), а також стан ринку лісопродукції, наявність та доступність науково-технічних розробок в даній сфері і їх вплив на збутову діяльність.

У процесі аналізу збутової діяльності важливими складовими елементами є дослідження макро середовища і проміжного середовища (безпосереднє оточення підприємства), що дає змогу виявити ризики у збутовій діяльності.

Дослідження та аналіз зовнішнього середовища можна також узагальнити за допомогою формування матриці зовнішніх ключових чинників ризику та можливостей збутової діяльності підприємств.

Динамічне середовище функціонування підприємств, загострення боротьби за збутові ринки посилюють орієнтацію кожного підприємства на кінцевого споживача. Дослідження потреб покупців дає змогу окреслити перспективи збутової діяльності та обґрунтувати основні напрями покращення ефективності збуту.

Кожне лісогосподарське підприємство перед тим, як запланувати обсяги виробництва, сформувані власні виробничі можливості, потрібно дослідити попит на лісопродукцію, ринки її збуту, їхню місткість; оцінити реальних та потенційних конкурентів, покупців, можливості організувати виробництво за ринковою конкурентною ціною, доступність до матеріальних ресурсів, наявність професійних кадрів, тощо.

На рівень попиту, в значній мірі, впливають такі фактори, як ціна та якість продукції, доходи та уподобання покупців, насиченість ринку тощо.

В цьому контексті основними показниками є місткість ринку лісопродукції, його сегментів, ринкова частка підприємства, структура ринку збуту.

Місткість ринку, загалом, визначається обсягом товарів, які реалізуються на ньому протягом певного періоду часу.

Для ідентифікації і детального дослідження цільових ринків підприємств потрібно здійснити їхню сегментацію, у результаті якої формується чіткіше уявлення про потреби споживачів, появляється можливість покращувати ефективність ринкових проектів в сфері збуту, зокрема, лісопродукції, формуються відповідні конкурентні переваги тощо.

Підчас аналізу існуючої системи збуту підприємства важливе значення має: оцінка та аналіз раціональності структури управління збутовою діяльністю; контроль за дотриманням відповідних організаційних та нормативних документів; аналіз місткості та ринкової частки підприємств; дослідження ефективності систем збуту і товарного портфеля підприємства.

При оцінюванні раціональності системи управління збутом необхідно оцінити вид структури управління збутом та рівень її відповідність сформованій збутовій стратегії, викоремити рівні ієрархії управління, основні горизонтальні і вертикальні комунікації, ступінь підпорядкованості служб збуту, дослідити рівень регламентації збутової діяльності, функціональні обов'язки збутового персоналу.

Дослідження ефективності збутової системи підприємства передбачає визначення показників, що її характеризують та аналіз чинників, які впливають на відхилення фактичних показників від запланованих значень [22].

Важливим напрямом аналізу та оцінки збутової системи підприємства є аналіз товарного портфеля підприємств для виявлення найбільш привабливих груп продукції та ідентифікація окремих видів лісопродукції згідно стадій життєвого циклу.

Аналіз та оцінка ефективності збутової діяльності на підприємствах передбачає також і оцінювання стану запасів готової лісопродукції на складах з точки зору своєчасності та повного виконання договірних умов, а також їхньої оптимальності.

Важливими аспектами аналізу збутової діяльності підприємств є оцінка рівня прибутковості системи збуту, що спрямовано на виявлення найбільш прибуткових видів лісопродукції, а також є базою для формування стратегії позиціонування товарного асортименту підприємств.

Для поглиблення аналізу та оцінки збутової діяльності лісогосподарських підприємств, зробимо класифікацію збутових витрат підприємств за групами витрат (табл. 1.1) [23].

Таблиця 1.1 – Класифікація збутових витрат за групами витрат

Групи витрат	Найменування витрат
Витрати на підрозділу підприємства, що пов'язаний із збутом лісопродукції	<ul style="list-style-type: none"> – на оплату праці та мотиваційні виплати працівникам підрозділів, які забезпечують збут лісопродукції; – відрахування на соціальні заходи; – витрати на експлуатацію основних засобів, утримання, ремонт, необоротні матеріальні активи та нематеріальні активи
Витрати на підготовку лісопродукції до реалізації	<ul style="list-style-type: none"> – витрати на зберігання лісопродукції; – витрати на транспортування готової лісопродукції між складами підрозділів (представництвами, філіалами) лісогосподарських підприємств; – витрати на пакування окремих лісоматеріалів для затарювання готової лісо продукції на складах.
Витрати на розподіл і реалізацію лісопродукції	<ul style="list-style-type: none"> – витрати на завантаження та розвантаження лісопродукції; – витрати на перевалювання, транспортування та страхування готової лісопродукції, транспортно-експедиційні і інші послуги;
Витрати на маркетингове просування лісопродукції	<ul style="list-style-type: none"> – на оформлення виставок продажів, разом з відрядженнями працівників на виставку лісопродукції підприємства;
Інші витрати, що пов'язані із збутом лісопродукції	<ul style="list-style-type: none"> – податки та збори; – витрати, що пов'язані з забезпеченням правил техніки безпеки

Ключовими показниками оцінки ефективності збутової діяльності підприємства є:

- обсяг доходу (виручка) від реалізації продукції;
- операційні витрати;
- собівартість реалізованої продукції;
- витрати на збут;
- частка збутових витрат відносно операційних;
- частка збутових витрат відносно чистого доходу від реалізації продукції;
- рентабельність реалізованої продукції;
- рентабельність діяльності;
- рентабельність окремих видів продукції;
- окупність збутових витрат (співвідношення доходу від реалізації продукції до витрат на збут);

- середні залишки готової продукції на складі;
- дохід від реалізації продукції в розрахунку на одного працівника відділу збуту;
- відносна частка збутового персоналу у середньообліковій чисельності підприємства;
- фонд оплати праці збутового персоналу.

Отже, оцінювання ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств повинно ґрунтуватись на результатах оцінювання якісних та кількісних показників функціонуючої збутової системи.

Виконані дослідження у першому розділі магістерської роботи засвідчують, що забезпечення ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств є однією із ключових задач сьогодення.

Зокрема, фахівці-науковці виокремлюють досить значну кількість визначення дефініції «збутова підприємств».

Загалом, «збутова діяльність» трактують, як цілеспрямовану організаційно-економічну діяльність, що направлена на збільшення обсягів реалізації товарів і послуг, із врахуванням виробничих потужностей, технологічного циклу, інноваційності підприємств, маркетингового плану, логістики, пріоритетів зовнішньо-економічної діяльності.

Особливості збутової діяльності лісогосподарських підприємств полягають у необхідності врахування специфіки діяльності підприємств лісової галузі та службу маркетингу на підприємствах; здійснення виробництва нових видів лісопродукції; забезпечення ефективності політики просування лісогосподарських послуг на ринку.

У даному розділі також виокремлено методичні підходи до оцінювання ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств, у яких враховано проведення аналізу показників виробничо-господарської діяльності та стратегічного аналізу лісогосподарських підприємств; визначенні показників ефективності та структури збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ І ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Аналіз і оцінка виробничо-господарської діяльності лісогосподарських підприємств

Лісогосподарською діяльністю, охороною та захистом лісових насаджень, експлуатацією, основним і побічним лісокористуванням, переробкою деревини, займаються лісогосподарські підприємства.

Постановою Кабінету Міністрів від 07.09.2022 р. № 1003 «Деякі питання реформування управління лісової галузі» прийнято рішення про створення єдиного державного лісогосподарського спеціалізованого підприємства «Ліси України» та ліквідацію 158 лісгоспів, які стали філіями ДП «Ліси України» [24].

Державне спеціалізоване господарське підприємство «Ліси України» є одним із найбільших лісокористувачів Європи та найбільшим лісокористувачем України. Належить до сфери управління Державного агентства лісових ресурсів України (Держлісагентства) [25].

В управлінні підприємства перебуває 6,6 млн га земель державного лісового фонду.

Спеціалізація ДП «Ліси України»:

- ведення лісового господарства, охорона, захист, раціональне використання та відтворення лісів;
- ведення мисливського господарства;
- охорона, відтворення та раціональне використання державного мисливського фонду на території мисливських угідь, наданих у користування підприємству.

ДП «Ліси України» не фінансується з державного бюджету, самостійно забезпечуючи господарську діяльність.

Земельні ділянки лісогосподарського призначення перебувають у державній власності і передані ДП «Ліси України» в постійне користування. ДП «Ліси України» складається з центрального апарату, 10 регіональних офісів з 148 філіями, до складу яких входить 1 451 лісництво.

Проаналізуємо основні техніко-економічні показники господарської діяльності на прикладі філій «Надвірнянське лісове господарство» та «Осмолодське лісове господарство», які належать до Карпатського лісового офісу ДП «Ліси України».

У табл. 2.1 наведено динаміку основних техніко-економічних показників філії «Надвірнянське лісове господарство».

Таблиця 2.1 – Динаміка основних техніко-економічних показників філії «Надвірнянське лісове господарство» [26]

Роки	Значення показника	Абсолютні прирости		Темпи росту,%		Темпи приросту,%		Середньо-річні темпи росту, %
		ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланц.	базис.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.								
2018	81617	-	-	100	-	-	-	101,7
2019	78065	-3552	-3552	95,6	95,6	-4,4	-4,4	
2020	72930	-5135	-8687	93,4	89,4	-6,6	-10,6	
2021	91373	18443	9756	125,3	112,0	25,3	12,0	
2022	90890	-483	9273	100,05	111,4	0,05	11,4	

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2. Чистий прибуток, тис. грн								

2018	2188	-		100		-		33,14
2019	313	-1875	-1875	14,3	14,3	-85,7	-85,7	
2020	88	-225	-2100	28,1	4,0	-71,9	-96,0	
2021	516	428	-1672	586,4	23,6	486,4	-76,4	
2022	520	4	-1668	100,8	23,8	0,8	-76,2	
3. Обсяг заготівлі деревини, тис.м3								
2018	96,2	-		100		-		106,9
2019	104,1	7,9	7,9	108,2	108,2	8,2	8,2	
2020	104,9	0,8	8,7	100,8	109,0	0,8	9,0	
2021	104,8	-0,1	8,6	99,9	108,9	-0,1	8,9	
2022	104,3	-0,5	8,1	99,5	108,4	-0,5	8,4	
4. Продуктивність праці, грн/ос								
2018	176356	-		100		-		131,38
2019	241046	64690	64690	136,7	136,7	36,7	36,7	
2020	233205	-7841	56849	96,7	132,2	-3,3	32,2	
2021	255616	22411	79260	109,6	144,9	9,6	44,9	
2022	252324	-3292	75968	98,7	143,1	-1,3	43,1	
5. Собівартість 1м3 загот. деревини, грн/м3								
2018	679,3	-		100		-		126,62
2019	862	182,7	182,7	126,9	126,9	26,9	26,9	
2020	847	-15	167,7	98,3	124,7	-1,7	24,7	
2021	932	85	252,7	110,0	137,2	10,0	37,2	
2022	980	48	300,7	105,2	144,3	5,2	44,3	
6. Рентабельність реалізованої продукції, %								
2018	15,8	-		100		-		74,31
2019	13,2	-2,6	-2,6	83,5	83,5	-16,5	-16,5	
2020	11	-2,2	-4,8	83,3	69,6	-16,7	-30,4	
2021	9,3	-1,7	-6,5	84,5	58,9	-15,5	-41,1	
2022	9,4	0,1	-6,4	101,1	59,5	1,1	-40,5	

Для більш детального аналізу динаміки основних ТЕП, зобразимо їхні темпи росту на рис. 2.1.

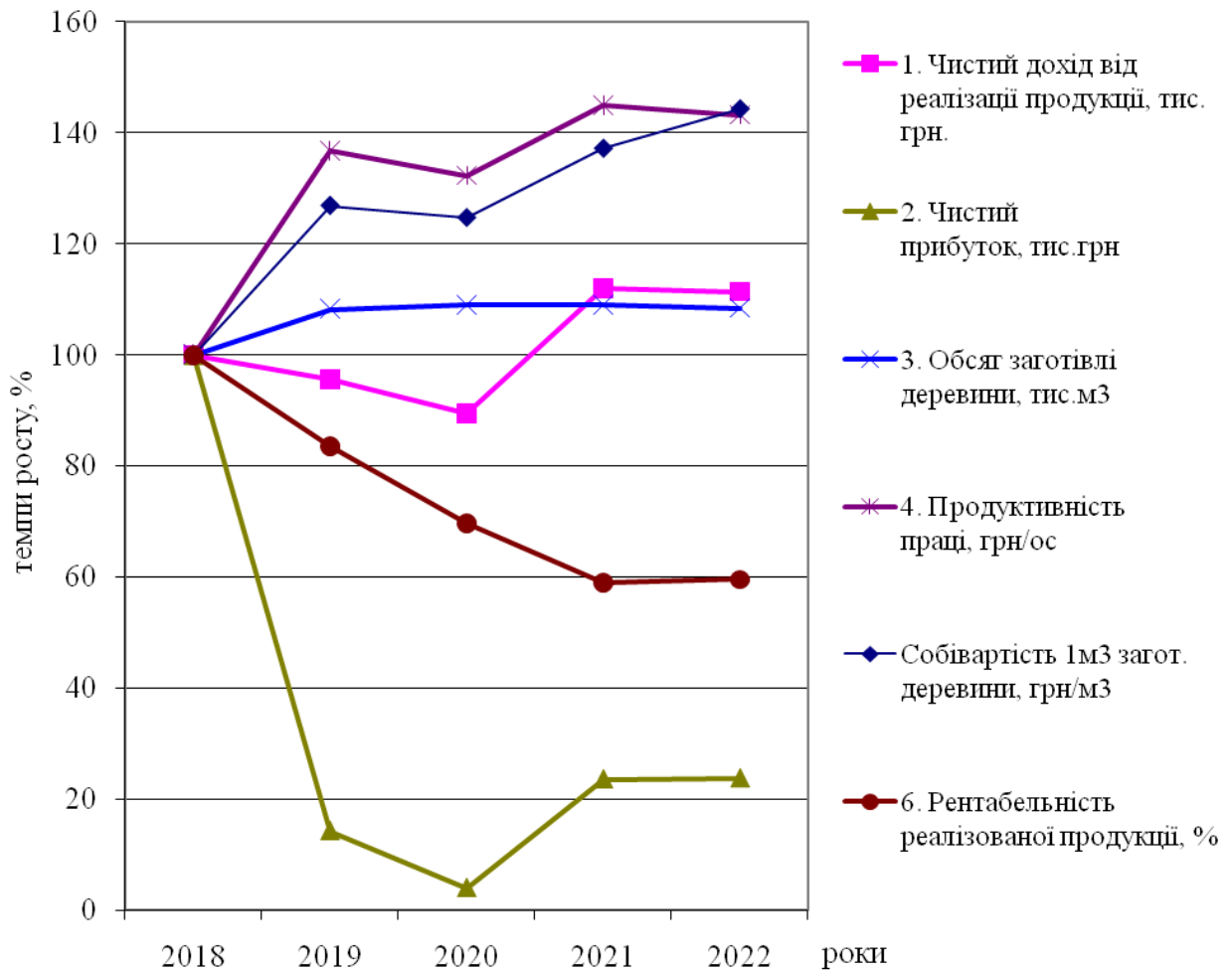


Рисунок 2.1 – Динаміка основних ТЕРП філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр.

Із результатів динаміки основних ТЕРП філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр. (табл. 2.1) та графічної інтерпретації (рисунок 2.1) бачимо, що чистий дохід від реалізації продукції у філії з 2018 по 2022 рр. змінюється відносно стрибкоподібно. Так, у 2020 році темпи росту становили 89,4 % (72930 тис. грн), а у 2022 році – 111,4% (90890 тис. грн). Також слід зазначити, що середні річні темпи росту за досліджуваний період (2018 – 2022 рр.) складають 101,7%.

У 2020 р. простежується зниження показника на 6,6 %, що обумовлено, в основному, пандемією COVID – знизився показник ділової активності у державі, загалом. Негативно вплинуло на чистий дохід від реалізації продукції

також зниження купівельної здатності суб'єктів господарювання, у сфері деревообробки.

Позитивні зміни показника у 2022 році спричинені зростанням цін на лісо продукцію.

Чистий прибуток філії «Надвірнянське лісове господарство» не має вираженої тенденції до збільшення або ж зниження. Зокрема, найвищим чистий прибуток був у 2018 році (2188 тис. грн.). Однак, за 2019 р. різко знизився і складав 14,3 % від 2018 року. На чистий прибуток значний вплив має отриманий операційний прибуток.

У 2022 р. показник чистого прибутку стрімко зріс (520 тис. грн) порівняно із попередніми періодами. Зростання чистого прибутку зумовлено реалізаціями залишків лісопродукції та зростанням послуг із доставки дров споживачам.

Обсяги заготівлі деревини у філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» залишається майже на одному й тому самому рівні (100 тис.м³) за 2018-2022 роки , а середні річні темпи росту становлять 106,9 %.

Показник продуктивності праці філії із кожним роком дещо зростає. Так, у 2020 році він становить 233205грн/ос (132,2%) порівняно із значенням 2018 р., а в 2022 р. темпи росту склали 143,1 % до 2018 р. Зростання показника, в основному, було через збільшення чистого доходу від реалізації продукції у 2022 р.

Негативний вплив на операційну діяльність філії «Надвірнянське лісове господарство», чинить зростання собівартості заготівлі деревини за 2018-2022 рр. Так, у 2019 році собівартість становила 862 грн/м³ , у 2021 р. – 932 грн/м³, а в 2022 році вже 980 грн/м³. Така тенденція спричинена збільшенням зростанням енергетичних витрат, амортизаційних відрахувань і інших операційних витрат.

Рентабельність реалізованої продукції найвищою в філії «Надвірнянське лісове господарство» є у 2018 році (15,8%), а найнижчою – у 2021 – 9,3 %. На показник рентабельності реалізованої продукції у 2018 р. вплинуло збільшення

прибутків від реалізації. У 2021 на рентабельність реалізованої продукції, в основному, вплинуло зростання собівартості реалізованої продукції.

Визначення тенденцій зміни чистого доходу від реалізації продукції у філії «Надвірнянське лісове господарство» у 2023-2024 рр. проведемо за допомогою прогнозування із використанням програми Excel (рис.2.2).

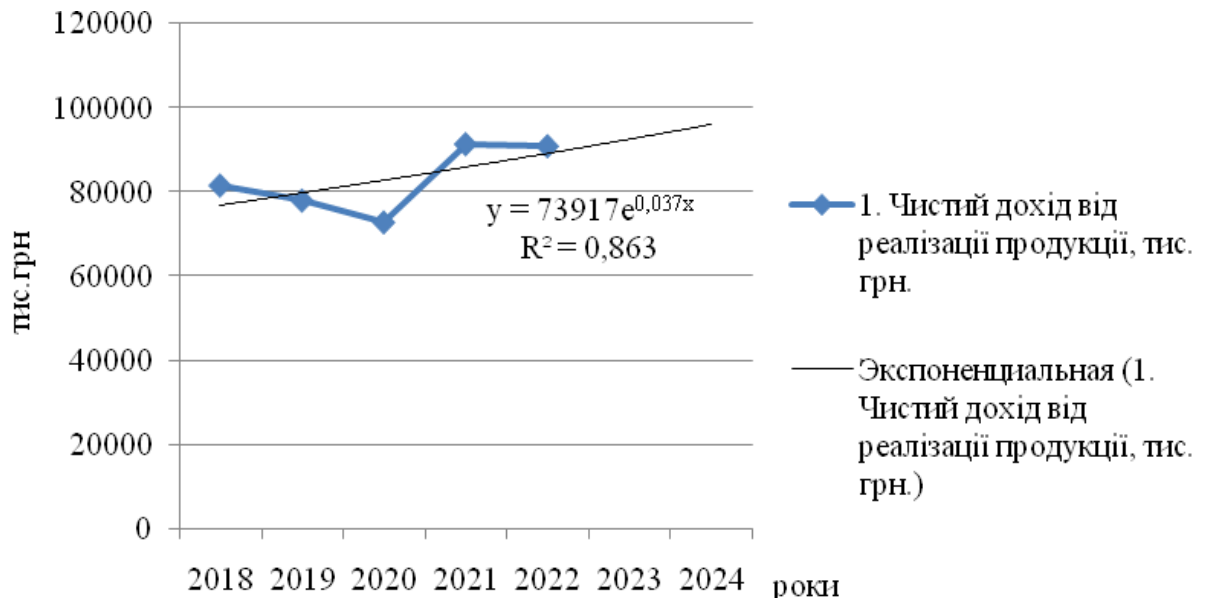


Рисунок 2.2 – Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції на 2023-2024 рр. у філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України»

Як видно чистий дохід від реалізації продукції на 2023-2024 рр. у філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» зростатиме, що, загалом, позитивно вплине на діяльність лісгоспу.

Виконаний аналіз основних ТЕП філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» показав, що спостерігається позитивна динаміка операційної діяльності, зокрема, зростання чистого доходу від реалізації продукції та продуктивності праці.

Господарська діяльність філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України» полягає у заготівлі деревини, вирощуванні продуктивних лісів і збереженні їхніх функцій.

В таблиці 2.2. представлено основні техніко-економічні показники філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр.

Таблиця 2.2 – Динаміка основних ТЕРП філії «Осмолодське лісове господарство» [27]

Роки	Значення показника	Абсолютні прирости		Темпи росту,%		Темпи приросту,%		Середньо-річні темпи росту, %
		ланц.	Базис.	Ланц.	Базис.	Ланц.	Базис.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.								
2018	121189	-		100		-		122,2
2019	134813	13624	13624	111,2	111,2	11,2	11,2	
2020	117165	-17648	-4024	86,9	96,7	-13,1	-3,3	
2021	187052	69887	65863	159,6	154,3	59,6	54,3	
2022	180200	-6852	59011	100,05	148,7	0,05	48,7	
2. Чистий прибуток, тис.грн								
2018	7647	-		100		-		120,3
2019	5793	-1854	-1854	75,8	75,8	-24,2	-24,2	
2020	6615	822	-1032	114,2	86,5	14,2	-13,5	
2021	13027	6412	5380	196,9	170,4	96,9	70,4	
2022	12900	-127	5253	99,0	168,7	-1,0	68,7	
3. Обсяг заготівлі деревини, тис.м3								
2018	149	-		100		-		100,1
2019	152,5	3,5	3,5	102,3	102,3	2,3	2,3	
2020	154,3	1,8	5,3	101,2	103,5	1,2	3,5	
2021	149,7	-4,6	0,7	97,0	100,5	-3,0	0,5	
2022	148,5	-1,2	-0,5	99,2	99,7	-0,8	-0,3	

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4. Продуктивність праці, грн/ос								
2018	303126	-		100		-		108,9

2019	322049	18923	18923	106,2	106,2	6,2	6,2	
2020	323660	1611	20534	100,5	106,8	0,5	6,8	
2021	352083	28423	48957	108,7	116,2	8,7	16,2	
2022	350100	-1983	46974	99,4	115,5	-0,6	15,5	
5. Собівартість 1м3 загот. деревини, грн/м3								
2018	675,2	-		100		-		
2019	692,1	16,9	16,9	102,5	102,5	2,5	2,5	111,5
2020	710,3	18,2	35,1	102,6	105,1	2,6	5,1	
2021	826,1	115,8	150,9	116,3	122,2	16,3	22,2	
2022	860	33,9	184,8	104,1	127,4	4,1	27,4	
6. Рентабельність реалізованої продукції, %								
2018	26,32	-		100		-		
2019	23,3	-3,02	-3,02	88,5	88,5	-11,5	-11,5	84,7
2020	18,5	-4,8	-7,82	79,4	70,3	-20,6	-29,7	
2021	22,1	3,6	-4,22	119,5	84,0	19,5	-16,0	
2022	21,2	-0,9	-5,12	95,9	80,5	-4,1	-19,5	

На рисунку 2.3 наведено динаміку основних ТЕРП філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України».

Як видно із таблиці 2.2 та на рисунку 2.3 чистий дохід від реалізації продукції зростає у 2021 р. та складає 187052 тис. грн, середні річні темпи росту за 2018-2022 рр. складають 122,2 %. Так, в 2020 р. темпи росту становлять 96,7 % (117165 тис. грн), а у 2022 р. – 148,7 % у порівнянні із 2018 роком.

Ця позитивна динаміка є характерною для більшості лісових господарств і спричинена, ростом ціни на деревину.

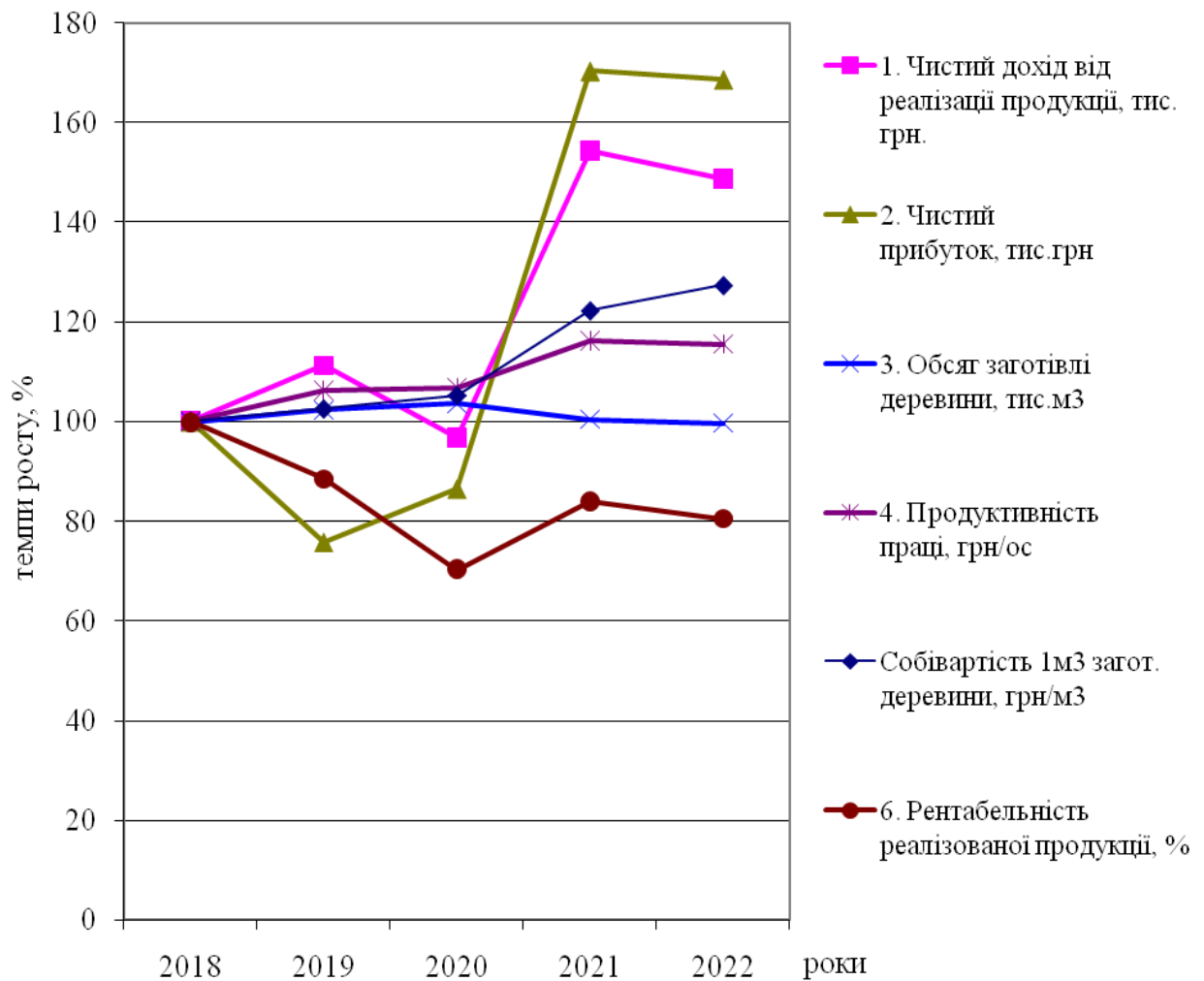


Рисунок 2.3 – Динаміка основних ТЕР філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр.

Чистий прибуток у філії «Осмолодське лісове господарство» у 2018 – 2020 рр. становить близько 6500 тис. грн, однак стрімко зростає з 2021 р., у 2022 році становить 168,7% (12900 тис. грн), темпи приросту чистого прибутку у 2021 році становлять 96,9 % порівняно із 2020 р. Така тенденція зумовлена перевищенням доходів реалізованої продукції над витратами.

Середні річні темпи росту показника «обсяг заготівлі деревини» становлять у філії «Осмолодське лісове господарство» 100,1% за 2018-2022 рр.

Найвищим показник заготівлі деревини був в 2020 році – 154,3 тис. м³, однак в 2022 р. – знизився до 148,5 тис. м³.

У філії за 2018 – 2022 рр. виконувались заготівлі головного користування (ділової деревина) і проміжні рубки (дров).

Позитивно на діяльність філії «Осмолодське лісове господарство» вплинуло зростання показника «продуктивність праці». В 2019 р. показник становив 322049 грн/ос, а у 2022 р. – 350100 грн/ос (темпи росту у 2022 р. порівняно з 2018 р. – 115,5 %).

На зростання продуктивності вплинуло зростання заробітної плати і ринкових цін на лісову продукцію.

Собівартість деревини у філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України» за аналізовані роки постійно зростає. Зокрема, у 2020 р. собівартість складала 710,3 грн/ м³, а у 2022 – 860 грн/ м³ (127,4 % порівняно із 2018 р.). Проте, порівняно із іншими філіями Івано-Франківської області темпи росту в «Осмолодському лісовому господарстві» є нижчими.

Показник «Рентабельність реалізованої продукції» у 2020 р. знизився, у порівнянні із попередніми, але зріс у 2021 році (22,1%). У 2019 р. рентабельність складала 23,3 %, в 2020 році 18,5%, у 2022 – 21,2 %. Така динаміка рентабельності за 2018-2022 рр. обумовлена збільшенням витрат на заробітну плату, енергоресурси, амортизаційні відрахування.

Виконаємо прогнозування показника «чистий дохід від реалізації продукції» філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України» на 2023-2024 роки із використанням програмного забезпечення Excel (рис.2.4).

Як видно із рисунка чистий дохід від реалізації продукції у 2023-2024 рр. буде зростати, що позитивно впливатиме на операційній діяльності філії.

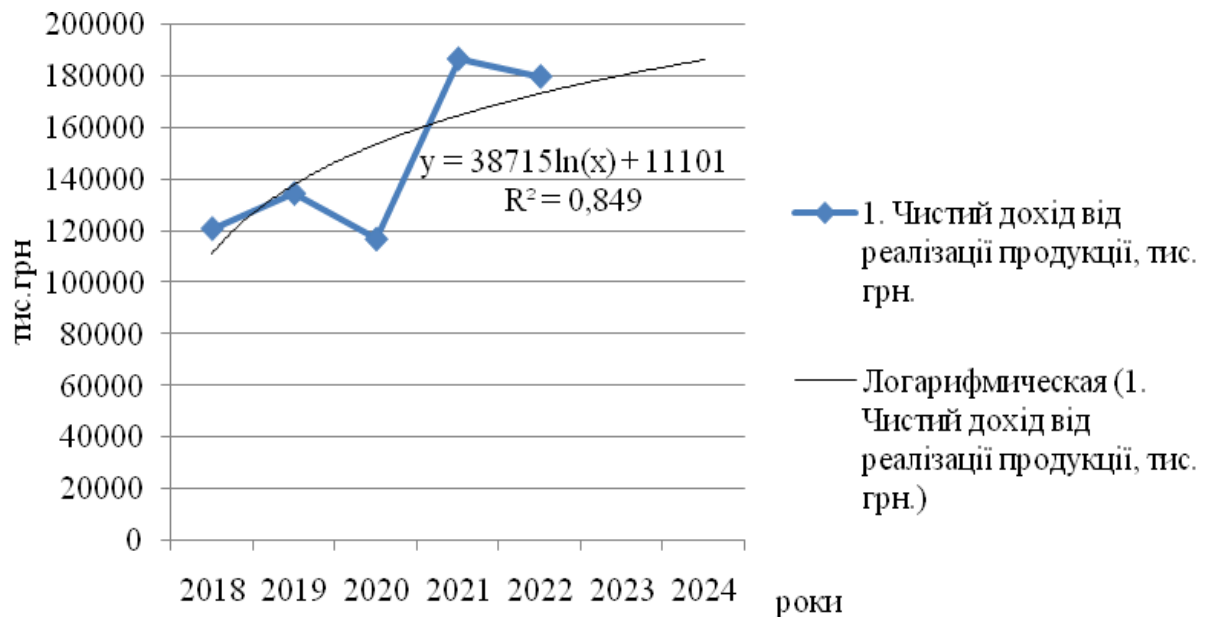


Рисунок 2.4 – Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції на 2023-2024 рр. у філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України»

Таким чином, виконаний аналіз ТЕП філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України» показав, що продуктивність праці, чистий дохід від реалізації продукції та прибуток зростають.

2.2 SWOT-аналіз діяльності лісгосподарських підприємств

У сучасних ринкових умовах господарювання, лісова галузь України потребує використання інноваційних теоретико-прикладних підходів до організації діяльності.

З огляду на зазначене, при стратегічному плануванні збутової діяльності варто застосовувати SWOT-аналіз, котрий завдяки прогнозованим очікуванням дасть змогу обрати тип збутової стратегії [28].

Таблиця 2.3 – SWOT – аналіз лісгосподарських підприємств України

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. розвиток торгівлі деревиною на біржі; 2. прозорість лісової галузі; 3. використання стандартів, гармонізованих з європейськими; 4. видова різноманітність лісів; 5. досвід ведення лісгосподарської діяльності	1. високе податкове навантаження лісгосподарських підприємств; 2. високий рівень залежності обсягів реалізації від попиту на внутрішньому ринку; 3. недостатність фінансування лісової галузі; 4. незначні обсяги інвестицій в галузь; 5. недосконала система оподаткування підприємств; 6. низький рівень діджиталізації лісової галузі; 7. наявність диспропорції у оплаті праці.
Можливості	Загрози
1. Збільшення площі лісів; 2. вдосконалення систем оподаткування; 3. удосконалення фінансового забезпечення лісової галузі; 4. стимулювання інвестицій у лісову галузь; 5. впровадження сучасних інноваційних технологій лісгосподарської діяльності; 6. розширення будівництва лісових доріг.	1. Збільшення площ лісових земель, пошкоджених військовими діями; 2. висока ймовірність недостатнього виконання програм заліснення; 3. посилення конфліктів між експлуатаційним, рекреаційним та природоохоронним лісокористуванням; 4. інституційне та організаційне реформування лісової галузі.

Більш детально розглянемо виявлені під час проведення SWOT-аналізу особливості лісгосподарських підприємств України, розпочавши із сильних сторін:

1. розвиток торгівлі деревиною на біржі – із 2019 року лісгосподарські підприємства реалізували необроблені лісоматеріали на аукціонах в голосовому і електронному вигляді. Розвиток торгівлі деревиною на біржі сприяє конкуренції на ринку, створює в Україні ціновий національний індекс, що відображає реальну вартість ресурсу і базується на балансі пропозиції і попиту;

2. прозорість лісової галузі України полягає у запровадженні урядом України обов'язкового ведення електронних обліків деревини усіма лісокористувачами.

В лісовій галузі України є недостатнім контроль за виробничо-господарською діяльністю підприємств, що займаються лісозаготівельними роботами, реалізацією і експортом деревини. У зв'язку із цим виникають певні

проблеми із незаконними рубками, рівнем прозорості на ринку деревини, відсутністю належної системи моніторингу, котра у реальному режимі підтверджувала б законність ведення рубок деревини і здійснення експортних операцій [29].

Постанова Кабінету Міністрів України № 1142 від 04.12.2019 запроваджую Єдину державну систему електронного обліку (ЕОД), яка забезпечує формування, зберігання, обробку та захист інформації про заготівлю, походження і реалізацію деревини у автоматизованій інформаційній та телекомунікаційній системі. Система ЕОД сприяє оперативному простежуванню руху деревних ресурсів із застосуванням автоматизації на усіх етапах лісозаготівель із занесенням і передачею облікової інформації за допомогою інноваційних інформаційних технологій, та у режимі реального часу визначити залишки лісопродукції на лісосіці у розрізі сортиментів та порід [29].

Також в 2020 р. Держлісагенством видано 106 288 сертифікатів походження лісоматеріалів і виготовлених із них пиломатеріалів. При виконанні експортних операцій із деревини і виробів із неї, виникали проблемні питання недостовірності інформації та «підроблених» дозвільних документів, які надавались для отримання сертифікатів про походження лісо матеріалів і виробництво з них пиломатеріалів. Дана негативна тенденція породжувала певну недовіру з боку торгових партнерів, а також виникали проблеми підтвердження походження деревини [29]. Тому розробили автоматизовану систему: «Сертифікат походження лісоматеріалів», для підсилення контролю за видачею документів, унеможливлення їхнього повторного застосування, а також застосування фіктивних накладних;

3. перехід на європейські стандарти – впродовж 2019 року виконано перехід на гармонізовані із європейськими стандарти щодо визначення розмірних та якісних характеристик і класифікації лісо продукції [30];

4. різноманітність лісів за видовими складами обумовлена різноманітністю високопродуктивних лісових земель у окремих рослинних умовах. Ліси України сформовано понад 30 видами порід, серед яких насадження хвойні займають близько 43% загальної площі. Твердолистяні насадження складають 43% [30];

Серед основних недоліків, що характерні для лісогосподарських підприємств, виділяють наступні:

1. високе податкове навантаження, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств лісової галузі. Так, за досліджуваний період в середньому у лісовій галузі відсоток податків та зборів від чистого доходу складає 39-42% [30]-[32];

2. високий рівень залежності від внутрішнього попиту: зокрема, впродовж 2021 року було заготовлено майже 14,9 млн. м³ лісоматеріалів, на внутрішній ринок реалізовано майже 12,7 млн. м³ лісоматеріалів, що складає 85% [32];

3. недостатність фінансування лісової галузі спричинила зменшення робіт зі створення насаджень на деградованих та малопродуктивних землях, зокрема, на полезахисних лісових смугах; не здійснюється на належному рівні охорона лісів від незаконних рубок на належному рівні;

4. низький рівень інвестицій у лісову галузь – зокрема, у країнах ЄС рівень фінансування лісовідновлення складає близько 24 дол. США на гектар, в Україні значно нижче – тільки 0,3 дол., тобто в 80 раз менше.

Зазначена ситуація привела до високого ступеня зносу основних фондів (загалом по лісовій галузі знос складає близько 62%) [33];

5. неефективність система оподаткування підприємств лісової галузі – фактично вони функціонують в умовах подвійного оподаткування, зокрема сплачують податки за лісові землі та ренту за спеціальне використання лісо ресурсів. Дана система не є прозорою: якщо здійснювати облік ділової деревини, як дров, то сума податків буде меншою і, таким чином, якщо більша

частка дров, то меншими будуть податки. Це створює ризики маніпуляцій і зловживань.

6. низький рівень діджиталізації – на сьогоднішній день у лісовій галузі використовуються застарілі технології, внаслідок чого інформація передається дуже повільно. Необхідно здійснити перехід на використання GPS для миттєвої синхронізації з центральними базами даних та відповідними електронними картами. Це сприятиме продуктивнішому відслідковуванню галузевих процесів, забезпечить охорону лісів від здійснення незаконних рубок;

7. наявність значних диспропорцій в оплаті праці: середньомісячна заробітна плата по лісовій галузі становить близько 17 504 грн., а у 25 найкращих галузевих підприємств коливається у межах від 27 615 до 57 825 грн. [33].

Потенційними можливостями лісогосподарських підприємств є наступні:

1. збільшення площ лісів перш за все за рахунок самозалісених земель, а також виділення органами влади придатних для здійснення залісення земель, і отже підвищення ролі громад в прийнятті рішень щодо планування лісокористування;

2. вдосконалення оподаткування шляхом розробки єдиного лісового податку і усунення так званого подвійного оподаткування;

3. поліпшення фінансового забезпечення лісової галузі через створення державного фонду розвитку лісогосподарської діяльності;

4. сприяння збільшенню обсягів інвестицій у лісову галузь шляхом зменшення відрахувань від чистого прибутку лісогосподарських підприємств в бюджет за умов спрямування 30 % чистого доходу на придбання необоротних активів для здійснення заходів із захисту, охорони та відтворення лісів;

5. запровадження технологій ведення лісогосподарської діяльності, зокрема, у лісозаготівлі;

6. будівництво нових лісових доріг та ремонт діючих. Так, відповідно до Державної стратегії управління лісами України (до 2035 р.) заплановано будівництво і ремонт 7,5 тис. км лісових доріг [34];

До загроз ефективній діяльності лісогосподарських підприємств відносять наступні:

1. збільшення площ лісових земель, ушкоджених військовими діями [35], і які у подальшому будуть потребувати виконання спеціальних заходів із виявлення і ліквідації боєприпасів та здійснення обстежень щодо техногенного забруднення;

2. ймовірність невиконання програми заліснення через недостатнє фінансування;

3. посилення конфліктів між різними видами лісокористування – експлуатаційним, рекреаційним. Природоохоронним. Так, понад 50 % лісів України штучно насаджені, вони не є достатньо екологічностабільні, як природні. Тривалий період часу ведення лісогосподарської діяльності було зосереджено на вирощуванні лісів для виробництва деревини. Проте, не враховували багатофункціональність лісу, що призвело до того, що мішані корінні ліси почали перетворюватись у монодомінантні, і як наслідок захисні функції екосистем послабились, а ландшафтне, біологічне та фітоценотичне різноманіття збідніло;

4. інституційне та організаційне реформування лісової галузі потенційно може не досягти визначених цілей. Так, 7.09.2022 р. Кабінет Міністрів України затвердив Постанову «Деякі питання реформування управління лісової галузі» № 1003 [24], котра передбачає проведення реформування лісової галузі. В «Постанові..» зазначено, що замість 24 обласних управлінь Держлісагентства створюється дев'ять офісів лісового і мисливського господарства. 158 підприємств зливаються у єдине державне підприємство «Ліси України» із подальшим його реорганізуванням у акціонерне товариство, 100 % акцій ДП «Ліси України» буде належати державі.

Таким чином, ключовими напрямками розвитку підприємств та покращення збутової діяльності лісової галузі України є розвиток біржової торгівлі лісопродукцією та деревиною; забезпечення відкритого доступу деревообробним підприємствам до необхідної сировини; прозорість лісогосподарської діяльності; усунення так званого подвійного оподаткування; оновлення основних фондів; застосування інноваційних технологій (насамперед у лісозаготівлі); оптимізації затрат та зниження собівартості лісопродукції; забезпечення належного рівня фінансування лісогосподарських робіт.

2.3 Аналіз ефективності збутової діяльності лісогосподарських підприємств

Проаналізуємо показники ефективності збутової діяльності підприємств лісового господарства на прикладі філій «Надвірнянське лісове господарство» та філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України», використовуючи методичні підходи наведені у п.2.2.

У таблиці 2.4 представлено динаміку показників ефективності збутової діяльності філії «Надвірнянське лісове господарство».

Графічну інтерпретацію динаміки показників ефективності філії «Надвірнянське лісове господарство» наведено на рисунку 2.5.

Аналіз динаміки та графічна інтерпретація показників ефективності збутової діяльності філії «Надвірнянське лісове господарство» (табл.2.4 і рис.2.5) дозволяє говорити про негативні зміни, які відбулися на підприємстві протягом аналізованого періоду. Так, протягом 2018-2022 рр. частка збутових витрат відносно витрат операційної діяльності та чистого доходу від реалізації продукції залишається на низькому рівні і становить близько 0,02%.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників ефективності збутової діяльності філії «Надвірнянське лісове господарство» за 2018-2022 рр. [26]

Роки	Значення показника	Абсолютні прирости	Темпи росту,%	Темпи приросту,%	Середньо-річні
------	--------------------	--------------------	---------------	------------------	----------------

		ланц.	Базис.	Ланц.	Базис.	Ланц.	Базис.	темпи росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.								
2018	81617	-		100		-		101,7
2019	78065	-3552	-3552	95,6	95,6	-4,4	-4,4	
2020	72930	-5135	-8687	93,4	89,4	-6,6	-10,6	
2021	91373	18443	9756	125,3	112,0	25,3	12,0	
2022	90890	-483	9273	100,05	111,4	0,05	11,4	
2. Витрати операційної діяльності, тис. грн.								
2018	79442	-		100		-		107,5
2019	78562	-880	-880	98,9	98,9	-1,1	-1,1	
2020	74266	-4296	-5176	94,5	93,5	-5,5	-6,5	
2021	96717	22451	17275	130,2	121,7	30,2	21,7	
2022	98230	1513	18788	101,6	123,6	1,6	23,6	
3. Витрати на збут, тис. грн.								
2018	9	-		100		-		293,2
2019	71	62	62	788,9	788,9	688,9	688,9	
2020	10	-61	1	14,1	111,1	-85,9	11,1	
2021	27	17	18	270,0	300,0	170,0	200,0	
2022	35	8	26	129,6	388,9	29,6	288,9	
4. Частка збутових витрат відносно операційних, %								
2018	0,0113	-		100		-		315,6
2019	0,09	0,0787	0,0787	796,5	796,5	696,5	696,5	
2020	0,0134	-0,0766	0,0021	14,9	118,6	-85,1	18,6	
2021	0,028	0,0146	0,0167	209,0	247,8	109,0	147,8	
2022	0,0356	0,0076	0,0243	127,1	315,0	27,1	215,0	

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
5. Частка збутових витрат відносно чистого доходу від реалізації продукції, %								
2018	0,011	-		100		-		332,2

2019	0,09	0,079	0,079	818,2	818,2	718,2	718,2	
2020	0,0137	-0,0763	0,0027	15,2	124,5	-84,8	24,5	
2021	0,0295	0,0158	0,0185	215,3	268,2	115,3	168,2	
2022	0,0385	0,009	0,0275	130,5	350,0	30,5	250,0	
б. Окупність збутових витрат, грн./грн								
2018	9068,6	-	-	100		-		
2019	1099,5	-7969,1	-7969,1	12,1	12,1	-87,9	-87,9	
2020	7293	6193,5	-1775,6	663,3	80,4	563,3	-19,6	
2021	3384,2	-3908,8	-5684,4	46,4	37,3	-53,6	-62,7	
2022	2596,9	-787,3	-6471,7	76,7	28,6	-23,3	-71,4	51,7

Показник окупності збутових витрат за 2018-2022 рр. у філії «Надвірнянське лісове господарство» залишається на високому рівні. Так, у Зокрема, у 2018 році витрат на збут становили 9 тис. грн., у 2019 р. – 71 тис. грн., а у 2022 році знизилась майже у двічі порівняно із 2019 роком і складала 35 тис. грн., в той час як у структурі операційних витрат адміністративні витрати становлять у 2022 році понад 9,9 млн. грн., а інші операційні витрати 3,8 млн. грн. 2018 році значення окупності становило 9068,6 грн/грн., у 2019 році суттєво знизилось і складало 12,1% від 2018 р., у 2022 році показник зріс до 2596,9 грн/грн., (76.7% від значення 2021 року). Хоча показник окупності зберігає позитивну тенденцію до зростання, проте, низьке абсолютне значення витрат на збут за досліджуваний період засвідчує про незбалансовану структуру операційних витрат, що, в свою чергу, впливає на показники прибутковості філії.

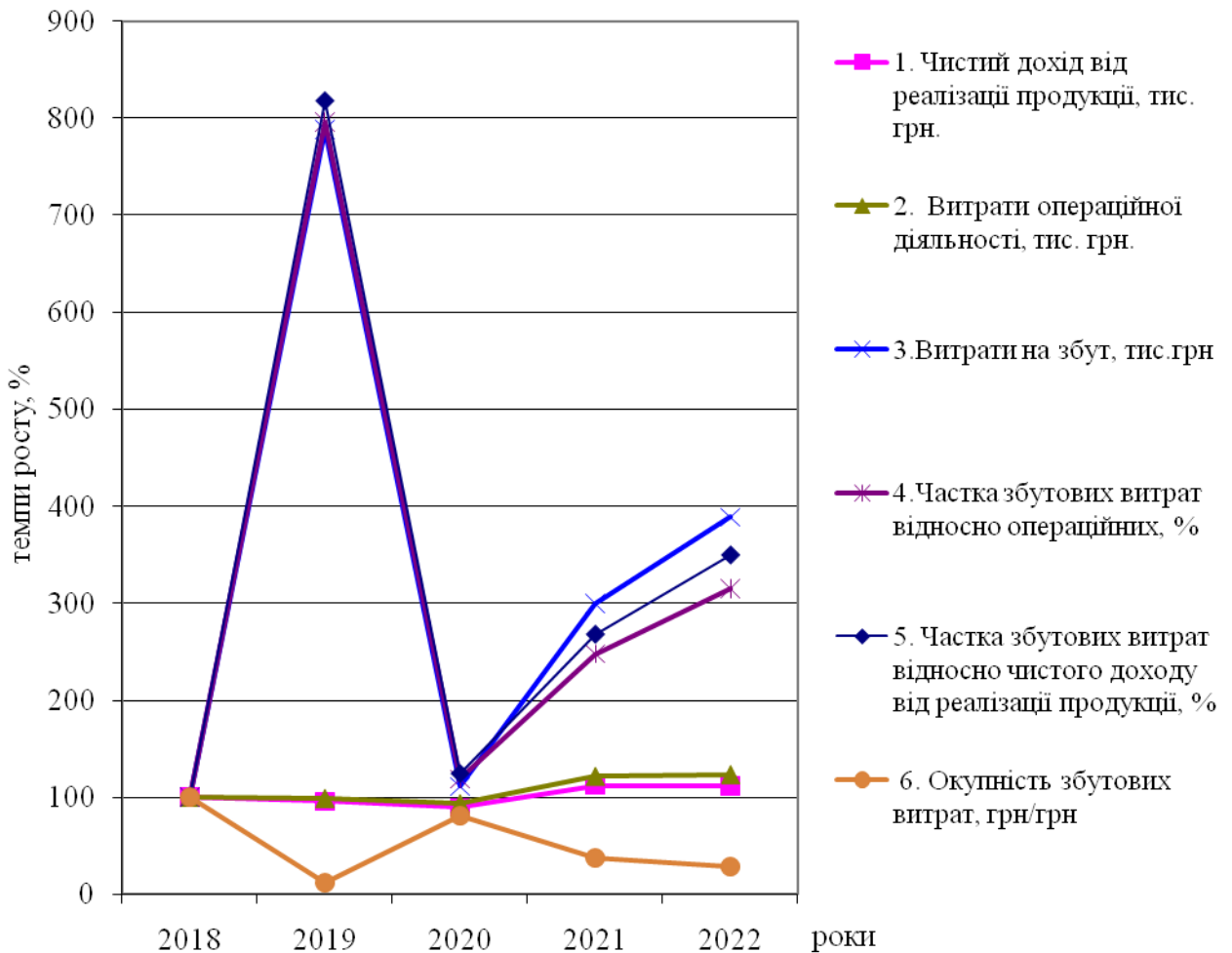


Рисунок 2.5 – Динаміка показників ефективності збутової діяльності філії «Надвірнянське лісове господарство» за 2018-2022 рр.

Як видно з таблиці 2.5 та рисунку 2.6 частка збутових витрат відносно операційних та чистого доходу від реалізації продукції за досліджуваний період у філії «Осмолодське лісове господарство» є досить значною порівняно із значення філії «Надвірнянське лісове господарство» і перевищує її у 400-500 разів. Так, у 2018-2019 рр. у філії «Осмолодське лісове господарство» вона становить понад 11 %, у 2020 році – близько 10%, у 2021-2022 рр. частка збутових витрат складає майже 7%. Слід зазначити, що у структурі операційних витрат витрати на збут є співставимими із адміністративними і значно перевищують інші операційні витрати [27].

Таблиця 2.5 – Динаміка показників ефективності збутової діяльності філії «Осмолодське лісове господарство» за 2018-2022 рр. [27]

Роки	Значення показника	Абсолютні прирости		Темпи росту, %		Темпи приросту, %		Середньорічні темпи росту, %
		ланц.	Базис.	Ланц.	Базис.	Ланц.	Базис.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.								
2018	121189	-		100		-		122,2
2019	134813	13624	13624	111,2	111,2	11,2	11,2	
2020	117165	-	-4024	86,9	96,7	-13,1	-3,3	
2021	187052	69887	65863	159,6	154,3	59,6	54,3	
2022	180200	-6852	59011	100,05	148,7	0,05	48,7	
2. Витрати операційної діяльності, тис. грн.								
2018	120531	-		100		-		118,6
2019	128438	7907	7907	106,6	106,6	6,6	6,6	
2020	116950	-11488	-3581	91,1	97,0	-8,9	-3,0	
2021	173139	56189	52608	148,0	143,6	48,0	43,6	
2022	175800	2661	55269	101,5	145,9	1,5	45,9	
3. Витрати на збут, тис. грн.								
2018	13691	-		100		-		96,6
2019	14805	1114	1114	108,1	108,1	8,1	8,1	
2020	11955	-2850	-1736	80,7	87,3	-19,3	-12,7	
2021	12697	742	-994	106,2	92,7	6,2	-7,3	
2022	12954	257	-737	102,0	94,6	2,0	-5,4	
4. Частка збутових витрат відносно операційних, %								
2018	11,35	-		100		-		84,2
2019	11,52	0,17	0,17	101,5	101,5	1,5	1,5	
2020	10,22	-1,3	-1,13	88,7	90,0	-11,3	-10,0	
2021	7,33	-2,89	-4,02	71,7	64,6	-28,3	-35,4	
2022	7,37	0,04	-3,98	100,5	64,9	0,5	-35,1	

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
5. Частка збутових витрат відносно чистого доходу від реалізації продукції, %								
2018	11,3	-		100		-		82,3
2019	11	-0,3	-0,3	97,3	97,3	-2,7	-2,7	
2020	10,2	-0,8	-1,1	92,7	90,3	-7,3	-9,7	
2021	6,79	-3,41	-4,51	66,6	60,1	-33,4	-39,9	
2022	7,19	0,4	-4,11	105,9	63,6	5,9	-36,4	
6. Окупність збутових витрат, грн/грн								
2018	8,85	-		100		-		127,3
2019	9,1	0,25	0,25	102,8	102,8	2,8	2,8	
2020	9,8	0,7	0,95	107,7	110,7	7,7	10,7	
2021	14,7	4,9	5,85	150,0	166,1	50,0	66,1	
2022	13,9	-0,8	5,05	94,6	157,1	-5,4	57,1	

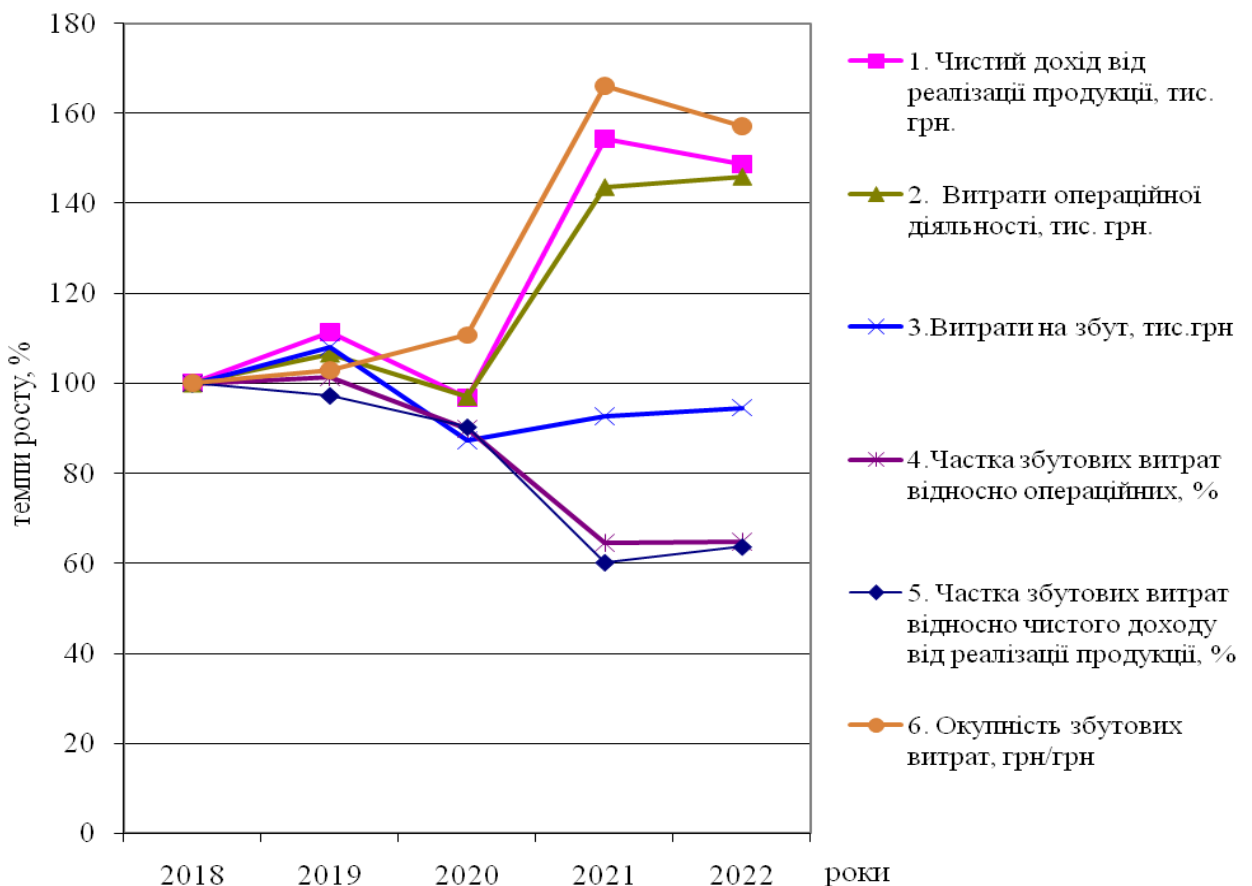


Рисунок 2.5 – Динаміка показників ефективності збутової діяльності філії «Осмолодське лісове господарство» за 2018-2022 рр.

Зокрема, у 2018 р. адміністративні витрати становлять 9927 тис.грн, витрати на збут понад 13000 тис.грн, а інші операційні витрати – 7628 тис.грн.; у 2021 році витрати на збут та адміністративні витрати знаходяться майже на одній рівні – понад 12 тис.грн, а інші операційні витрати становлять тільки 1826 тис.грн.

Показник окупності збутових витрат за досліджуваний період має позитивну динаміку до стрімкого зростання і у 2021-2022 рр. знаходиться на рівні близько 14 %. Це свою чергу позитивно впливає на показники реалізації лісопродукції філією «Осмолодське лісове господарство».

Подальший аналіз та оцінку проведемо з метою дослідження ефективності використання різних груп збутових витрат. Для цього визначимо питому вагу цих груп в загальній структурі досліджуваної категорії затрат (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Структура збутових витрат філії «Надвірнянське лісове господарство» (НЛГ) та філії «Осмолодське лісове господарство» (ОЛГ) ДП «Ліси України»

Група витрат	Роки									
	2018		2019		2020		2021		2022	
	НЛГ	ОЛГ	НЛГ	ОЛГ	НЛГ	ОЛГ	НЛГ	ОЛГ	НЛГ	ОЛГ
Витрати на утримання підрозділу підприємства, який пов'язаний зі збутом продукції, %	6,5	8,5	8,1	8,7	9,5	8,9	10,2	9,2	10,3	9,4
Витрати на підготовку продукції до реалізації, %	42,1	42,2	35,6	43,5	32	43,8	33,1	44,9	32,5	45,8
Витрати на розподіл та реалізацію продукції, %	37,5	36,2	36,1	37,3	34,3	30,2	32,5	30,9	30,6	32,1
Витрати на маркетингове просування товару, %	12,2	12,9	17,5	10,1	21,7	16,5	20,9	14,2	22,2	12
Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, %	1,7	0,2	2,7	0,4	2,5	0,6	3,3	0,8	4,4	0,7
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

На рис.2.6-2.7 представлено структуру збутових витрат філії

«Надвірнянське лісове господарство» та філії «Осмолодське лісове господарство».

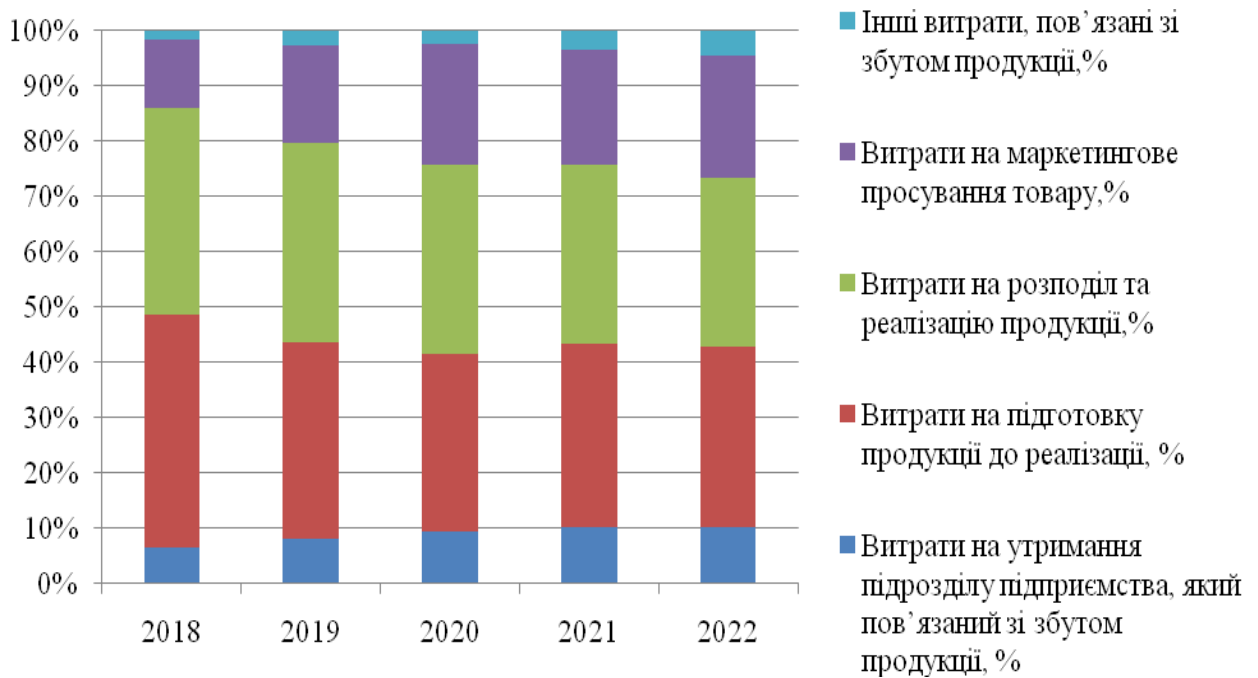


Рисунок 2.6 – Структура збутових витрат філії «Надвірнянське лісове господарство» за 2018-2022 рр.

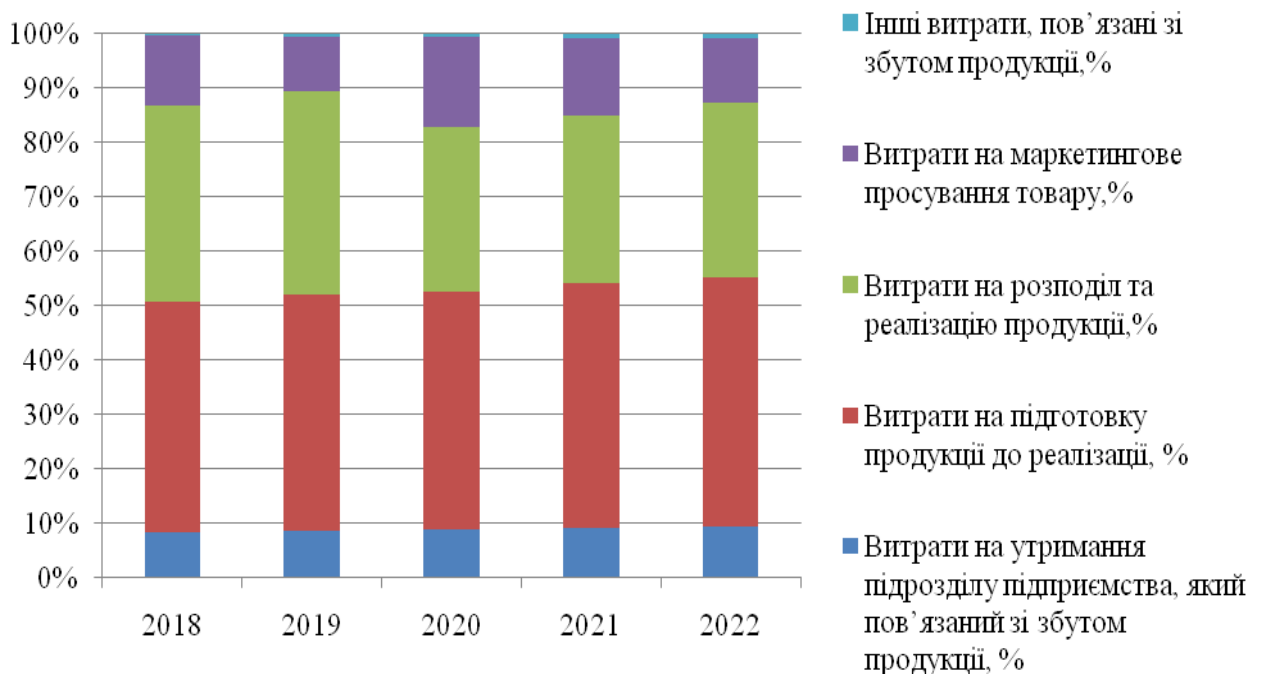


Рисунок 2.7 – Структура збутових витрат філії «Осмолодське лісове господарство» за 2018-2022 рр.

Як видно із таблиці 2.6 та рис.2.6 – 2.7 у структурі збутових витрат філій

«Надвірнянське лісове господарство» та «Осмолодське лісове господарство» найбільшу частку становлять «Витрати на підготовку продукції до реалізації» та «Витрати на розподіл та реалізацію продукції». Так, у Осмолодському ЛГ витрати на підготовку продукції впродовж досліджуваного періоду 2018-2022 рр. становлять близько 43 %, а у Надвірнянському ЛГ частка зазначених витрат стрімко знизилась: з 37,5 % у 2018 р. до 30,6% у 2022 р. Слід зазначити, що у філії «Надвірнянське лісове господарство» витрати на підготовчі роботи до реалізації є незначними, підприємство не модернізує існуючі та не будує нові складські приміщення для зберігання лісопродукції. У філії «Осмолодське лісове господарство» підготовка продукції до реалізації та її розподіл відбуваються, зокрема, на функціонуючому нижньому складі та деревообробній майстерні.

«Витрати на утримання підрозділу підприємства, який пов'язаний зі збутом продукції» за досліджуваний період у філіях зростають з 6,5% (2018 р.) до 10,3 % (2022 р.) у філії «Надвірнянське лісове господарство», та з 8,5% (2018 р.) до 9,4% (2022 р.) у філії «Осмолодське лісове господарство». Така тенденція засвідчує про позитивні зміни щодо збільшення витрат на функціонування відділів збуту лісопродукції у лісгоспах. Частка маркетингових витрат у філії «Надвірнянське лісове господарство» з 2018 по 2022 рр. зросла відповідно з 12,2% до 22,2%, проте в абсолютному грошовому еквіваленті маркетингові витрати є в межах 1-5 тис. грн. У Осмолодському лісгоспі витрати на маркетингове просування товару становлять близько 1,5 млн. грн, тобто у 1000 разів більше, що, в значній мірі, впливає на отриману виручку від реалізації лісопродукції. Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції на досліджуваних підприємствах є незначними.

Таким чином, у результаті проведеного аналізу, можна стверджувати, що ефективність збутової діяльності у філії «Осмолодське лісове господарство» є значно вищою, порівняно із філією «Надвірнянське лісове господарство».

Висновки до розділу 2

Проведені дослідження ефективності виробничо-господарської діяльності філій «Надвірнянське лісове господарство» та «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр., підтверджують позитивну динаміку збереження та зростання прибутковості операційної діяльності.

З метою дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування лісгосподарських підприємств, сильних та слабких сторін, можливостей і загроз, а також умов забезпечення збутової діяльності виконано SWOT – аналіз.

Виконані дослідження показали, що ключовими напрямками розвитку підприємств та покращення збутової діяльності лісової галузі України є розвиток біржової торгівлі лісопродукцією та деревиною; забезпечення відкритого доступу деревообробним підприємствам до необхідної сировини; прозорість лісгосподарської діяльності; усунення так званого подвійного оподаткування; оновлення основних фондів; застосування інноваційних технологій (насамперед у лісозаготівлі); оптимізації затрат та зниження собівартості лісопродукції; забезпечення належного рівня фінансування лісгосподарських робіт.

Проведений аналіз ефективності збутової діяльності філій засвідчив, що частка збутових витрат відносно витрат операційної діяльності та чистого доходу від реалізації продукції, витрати на збут за 2018-2022 рр. у філії «Осмолодське лісове господарство» є значно вищими, порівняно із філією «Надвірнянське лісове господарство».

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Шляхи покращення збутової політики лісогосподарських підприємств

Збутова політика підприємства – це є сукупність елементів збутової діяльності, які спрямовані на задоволення потреб споживачів шляхом оптимального використання збутового потенціалу та забезпечення ефективності продажу. [36].

Для здійснення економічної діяльності потрібно, щоб ефективно функціонувала система управління збутовою політикою, до якої можна віднести наступні підсистеми:

- Підсистема корпоративного управління, що охоплює управління життєвим циклом та позицією підприємства на ринку. Стадія життєвого циклу, на якій перебуває підприємство у певний період, обумовлює спрямування управління збутовою політикою.

- Підсистема управління цільовими ринками передбачає керівництво залученням покупців, що дає змогу збільшити цільовий ринок суб'єкта господарювання [37].

- Підсистема управління товарною політикою містить наступні елементи:

- 1) управління інноваціями має бути спрямовано на оновлення асортименту підприємства відповідно до вимог ринку;

- 2) управління якістю та конкурентоздатністю товарів полягає у підтримці відповідного рівня якості товарів на підприємстві;

- 3) управління асортиментом має бути спрямовано на оптимізацію продукції;

- 4) управління товарною маркою має орієнтуватись на розробку впізнаваної товарної марки;

5) управління пакуванням спрямовано на підвищення «іміджу» продукції, створення зручностей для покупців і для підприємства;

6) управління життєвим циклом продукції передбачає його дослідження та розробку збутових стратегій залежно від стадії життєвого циклу;

7) управління позиціонуванням продукції має бути спрямовано на забезпечення відповідного місця на ринку і у свідомості споживачів у довгостроковій перспективі [38].

Особливості формування та функціонування та забезпечення збутової політики у лісовій галузі можна поділити на такі групи: організаційно-економічні і збутові (маркетингові) [39, 40].

Організаційно-економічні особливості системи збуту пов'язані із відсутністю відповідного механізму і інституційних передумов для розвитку збутової діяльності (недостатність обсягів інвестицій у лісову галузь, низький техніко-технологічний рівень устаткування, що не дозволяє випускати високоякісну конкурентоздатну лісопродукцію).

Маркетингові проблеми пов'язані із відсутністю або недосконалістю елементів збутової діяльності (відсутність збутової стратегії, недоліки механізму реалізації лісо продукції на аукціонах, практично відсутність маркетингових досліджень, що створює «інформаційний вакуум» у лісовому господарстві та ін.).

Дослідження показали, що головними інструментами збутової політики просування лісогосподарських підприємств у практичному використанні є персональний продаж і стимулювання збуту.

Також важливим етапом маркетингової політики у стимулюванні збуту лісопродукції є дослідження асортименту лісогосподарських підприємств та формування шляхів його реалізації. На сьогоднішній день, основною лісопродукцією є необроблена деревина (кругляк), дрова паливні, садивний матеріал. Частина продукції отримують при здійсненні заготівлі другорядних лісоматеріалів і побічних лісокористувань.

Реалізація необробленої деревини здійснюється постійними користувачами, як правило, через аукціони із продажу необробленої деревини. Не реалізовану на товарних біржах необроблену деревину реалізують підприємства – постійні лісокористувачі за прямими договорами і за цінами, які не нижчі від тих, що сформувались на останньому аукціоні. Проте ці методи реалізації потребують певного доопрацювання. Також не врегульованим є питання використання альтернативних методів реалізації деревини на внутрішньому ринку. До альтернативних методів можна віднести: короткострокові контракти, інтернет-аукціони, довгострокові та середньострокові контракти. У таблиці 3.1. представлено методи реалізації деревини у країнах ЄС [41, 42].

Таблиця 3.1 – Методи реалізації деревини у країнах ЄС

Методи	Країни						
	Словаччина	Румунія	Польща	Великобританія	Німеччина	Австрія	Україна
Аукціони	так	так	ні	так	так	ні	так
Інтернет-аукціони	ні	ні	так	так	ні	так	ні
Короткострокові контракти (до 1 року)	ні	так	так	ні	так	так	ні
Середньострокові контракти (1-3 роки)	так	так	так	так	так	так	ні
Довгострокові контракти (3-10 років)	так	так	так	так	так	так	ні

Продукцію лісогосподарських підприємств майже не рекламують. Серед існуючої реклами першість належить професійним виданням, де висвітлюють фінансово-економічні питання, лісовідновлення та лісозаготівлі [43].

Маркетингова збутова політика в лісовому господарстві має бути орієнтована на узгодження індивідуальних і суспільних інтересів і спрямована на задоволення потреб у лісопродукції в процесі виробничо-господарської діяльності.

Удосконалення маркетингової збутової політики необхідно розглядати як через взаємозв'язок із національними та міжнародними підходами щодо збереження, охорони, відтворення і використання лісових ресурсів, так і залежно до основних підходів реалізації маркетингових заходів у рамках цінової, товарної, збутової і комунікаційної політик суб'єктів господарювання [44, с. 306–307].

3.2 Основні напрямки удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств

Враховуючи, що збутова діяльність у лісовому господарстві має бути зорієнтована на узгодження суспільних і індивідуальних інтересів в сфері лісогосподарської діяльності, задоволення потреб населення у лісових ресурсах в умовах обмеженості лісоресурсної бази, удосконалення системи збуту у лісовій галузі повинна бути спрямоване на дотримання наступних напрямків (рис.3.2) [39]:

1) комплексне використання лісосировинних ресурсів, зокрема деревних і недеревних, корисних властивостей лісів, що дасть змогу диверсифікувати джерела доходів підприємств лісової галузі, зменшить їх комерційні та виробничі ризики;

2) підвищення конкурентоздатності підприємств лісової галузі за рахунок розвитку ринків лісопродукції (лісоматеріалів, лісопродукції побічного користування, послуг із відтворення лісів, мисливських господарств, охорони тощо);

***Напрями удосконалення збутової діяльності
лісогосподарських підприємств***

Комплексне використання лісосировинних ресурсів

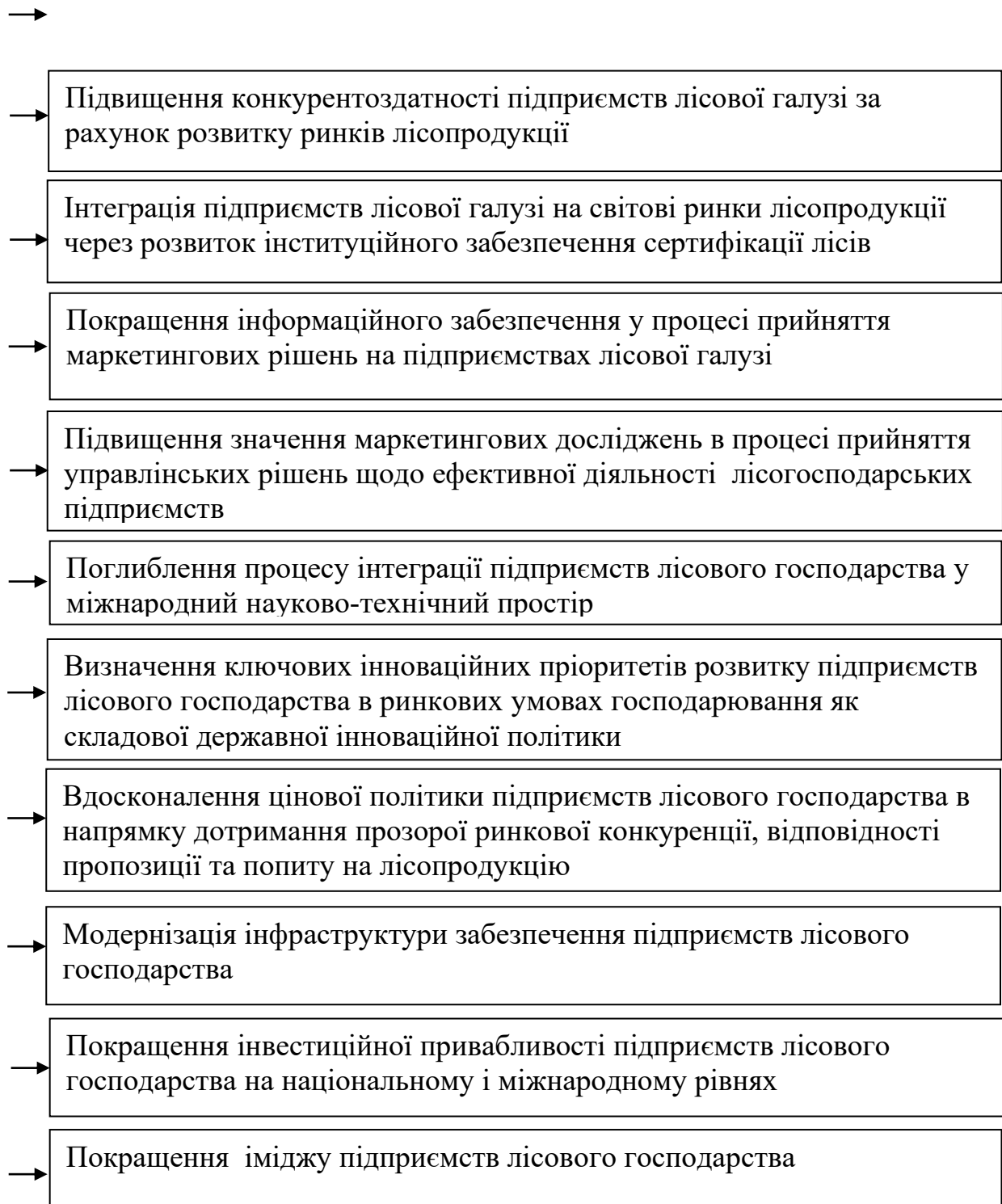


Рисунок 3.2 – Напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств

3) інтеграція підприємств лісової галузі на світові ринки лісопродукції через розвиток інституційного забезпечення сертифікації лісів, що

підтверджуватиме світові екологічні вимоги до лісопродукції і системи ведення лісогосподарської діяльності, свідчитиме про легальне походження деревини, запровадження заходів для зниження негативних впливів на довкілля;

4) забезпечення довгострокових договірних партнерських відносин та поглиблення співпраці лісогосподарських і деревообробних підприємств в напрямку покращення виробництва і реалізації лісопродукції повної переробки деревини із високою доданою вартістю, що є важливим для розвитку деревообробного сектору;

5) покращення інформаційного забезпечення у процесі прийняття маркетингових рішень на підприємствах лісової галузі (використання фундаментальних та прикладних досліджень, економіко-математичних методів, інноваційних комп'ютерних технологій тощо) для покращення орієнтації суб'єктів господарювання у ринковому просторі, ідентифікація впливу факторів середовища на їх діяльність, врахування довгострокових конкурентних ринкових позицій;

6) підвищення значення маркетингових досліджень в процесі прийняття управлінських рішень щодо ефективної діяльності лісогосподарських підприємств, зокрема, у контексті задоволення споживчих потреб у лісових ресурсах як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, стосовно ціноутворення та просування лісопродукції, вибір каналів розподілу;

7) поглиблення процесу інтеграції підприємств лісового господарства у міжнародний науково-технічний простір, внаслідок підвищення значення інноваційної складової, як рушійної сили для забезпечення економічного зростання;

8) визначення ключових інноваційних пріоритетів розвитку підприємств лісового господарства в ринкових умовах господарювання як складової державної інноваційної політики, обґрунтування і реалізація інноваційних проєктів з врахуванням необхідності дотримання балансу інтересів суб'єктів господарської діяльності, населення та країни за умов дотримання обмежень

(наприклад екологічних) у процесі їхнього впровадження;

9) вдосконалення цінової політики підприємств лісового господарства в напрямку дотримання прозорої ринкової конкуренції, відповідності пропозиції та попиту на лісопродукцію, сприяння розвитку лісогосподарських підприємств на основі самоокупності;

10) модернізація інфраструктури забезпечення підприємств лісового господарства, зокрема оновлення основних технічних засобів, запровадження енергозберігаючих технологій, що буде сприяти випуску конкурентоспроможної продукції, дасть змогу підвищити рівень продуктивності праці і загалом ефективність діяльності лісогосподарських підприємств;

11) покращення інвестиційної привабливості підприємств лісового господарства на національному і міжнародному рівнях, збільшення інвестицій у лісогосподарську діяльність як важливого чинника для забезпечення виробничої і науково-технічної ефективності суб'єктів господарювання, покращення техніко-технологічного рівнів виробництва лісопродукції;

12) покращення іміджу підприємств лісового господарства, вдосконалення комунікаційної політики із врахуванням інтересів суб'єктів у лісових відносинах для збільшення довіри споживачів лісогосподарської продукції і встановлення з ними відповідних довгострокових відносин.

Таким чином, реалізація напрямків удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств потребує відповідного інструментарію, який відрізнятиметься за рівнем впливу на ефективність діяльності суб'єктів господарювання у лісовій галузі (економічні, правові, соціальні, адміністративні інструменти), призначенням (економічні, ціноутворюючі, контролюючі тощо), особливостями використання і іншими ознаками.

Висновки до розділу 3

Проведені дослідження засвідчили, що для економічно обґрунтованої діяльності підприємств потрібно, щоб ефективно функціонували ключові

підсистеми управління збутовою політикою: підсистема корпоративного управління; підсистема управління цільовими ринками; підсистема управління товарною політикою.

При визначенні особливостей формування, функціонування та забезпечення збутової політики у лісовій галузі визначено що доцільно враховувати організаційно-економічні і збутові (маркетингові) групи.

Дослідження показали, що основними інструментами збутової політики лісогосподарських підприємств, у сучасних ринкових умовах, є персональний продаж і стимулювання збуту.

Удосконалення маркетингової збутової політики слід розглядати через взаємозв'язок із національними та міжнародними підходами щодо збереження, охорони, відтворення і використання лісових ресурсів, і залежно до головних підходів реалізації маркетингових заходів у рамках товарної, цінової, збутової і комунікаційної політик підприємств.

У даному розділі окреслено напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств, основними з яких є: комплексне використання лісосировинних ресурсів; підвищення конкурентоздатності підприємств лісової галузі за рахунок розвитку ринків лісопродукції; інтеграція підприємств лісової галузі на світові ринки лісопродукції через розвиток інституційного забезпечення сертифікації лісів; забезпечення довгострокових договірних партнерських відносин та поглиблення співпраці лісогосподарських і деревообробних підприємств; покращення інформаційного забезпечення в процесі прийняття маркетингових рішень; вдосконалення цінової політики підприємств лісового господарства; покращення інвестиційної привабливості підприємств лісового господарства на національному і міжнародному рівнях.

ВИСНОВКИ

В сучасних ринкових умовах однією із головних умов розвитку підприємств є забезпечення ефективної збутової діяльності.

Зміст збутової діяльності визначається концептуальною орієнтацією підприємств. Реалізація продукції та управління збутом пов'язані з аналізом потреб та запитів споживачів.

У результаті проведених досліджень дефініцію «збутова діяльність» доцільно трактувати, як цілеспрямовану організаційну і економічну діяльність, направлену на збільшення обсягів реалізації, із врахуванням виробничих потужностей, інноваційності підприємств, технологічного циклу, логістики, маркетингового плану, пріоритетів міжнародної економічної діяльності.

Особливості збутової діяльності суб'єктів господарювання у лісовій галузі полягають у необхідності визначення специфіки операційної діяльності лісогосподарських підприємств та маркетингової служби; виробництва нових видів лісопродукції; застосування ефективної політики просування на ринку лісогосподарських послуг.

Оцінювання збутової діяльності лісогосподарських підприємств є комплексним процесом, у якому важливе значення мають: оцінка та аналіз раціональності структури збутової діяльності; оцінювання середовища функціонування підприємства; аналіз місткості та ринкової частки підприємств; дослідження якісних та кількісних показників існуючої збутової системи.

У другому розділі магістерської роботи проаналізовано ефективність виробничо-господарської діяльності лісогосподарських підприємств.

Результати виконаного аналізу основних техніко-економічних показників філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» показали, що чистий дохід від реалізації продукції у філії за досліджуваний період (2018-2022 рр.) змінюється відносно стрибкоподібно. Зокрема, у 2020 році темпи зростання становили 89,4 % , а у 2022 році – 111,4%.

У 2020 р. прослідковується тенденція до зниження показника на 6,6 %, що обумовлено, головним чином, пандемією COVID: знизився показник ділової активності. Негативно також вплинуло на показник «чистий дохід від реалізації

продукції» зниження купівельної здатності суб'єктів господарювання, у тому числі в сфері деревообробки.

Позитивні зміни показника в 2022 р. зумовлено зростанням цін на лісопродукцію.

Показник «Чистий прибуток» у Надвірнянському ЛГ не має вираженої тенденції до збільшення або зменшення. Проте, за 2019 р. стрімко знизився і складав 14,3 % від 2018 р. На чистий прибуток значно вплинули результати отриманого операційного прибутку.

У 2022 р. чистий прибуток стрімко зріс порівняно із попередніми роками. Зростання показника зумовлено реалізацією залишків продукції та зростанням послуг доставки дров споживачам.

Обсяги заготівель деревини у філії «Надвірнянське лісове господарство» залишається майже на одному і тому ж рівні за 2018-2022 роки .

Показник «продуктивність праці» філії із кожним роком зростає. Збільшення показника, в основному, відбулось через зростання чистого доходу у 2022 р.

Негативний вплив на діяльність філії, чинить зростання собівартості у 2018-2022 рр. Дана тенденція обумовлена зростанням енерговитрат, інших операційних витрат та амортизаційних відрахувань.

Показник «рентабельності реалізованої продукції» найвищим у філії є в 2018 р., а найнижчим – у 2021 р. – 9,3 %. На значення рентабельності реалізованої продукції за 2018 р. вплинуло зростання прибутку від реалізації. В 2021р. на рентабельність, головним чином, вплинули зростання собівартості.

Виконане прогнозування показника «чистий дохід від реалізації продукції» на 2023-2024 рр. показало, що він зростатиме у філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» що, позитивно вплине на операційну діяльність підприємства.

Проведений аналіз основних техніко-економічних показників філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України» показав, що показник

«чистий дохід від реалізації продукції» у 2021 р. зростає, а середні річні темпи зростання у 2018-2022 рр. становлять близько 122 %.

Така динаміка характерна для більшості лісогосподарських підприємств та зумовлена, зростанням цін на деревину.

Показник «Чистий прибуток» у філії в 2018 – 2020 рр. становить майже 6500 тис. грн, проте стрімко зростає з 2021 р. Така динаміка обумовлена перевищеннями доходів від реалізації над витратами.

Середньорічні темпи зростання обсягу заготівлі деревини становлять у філії близько 100,1% за досліджувані роки. У Осмолодському ЛГ виконувалась заготівля ділової деревини (головне користання) і проміжні рубки (дрова).

Позитивно на діяльність філії вплинуло зростання продуктивності праці, що відбулось, головним чином, за рахунок зростання заробітної плати і цін на лісопродукцію.

Собівартість деревини на підприємстві за досліджувані роки зростає. Однак, слід зазначити, що у порівнянні з іншими філіями Прикарпатського регіону темпи зростання є нижчими.

Рентабельність реалізованої продукції в 2020 році знизилась, порівняно з попередніми, але зростає в 2021 р. Така динаміка за аналізовані роки обумовлена зростанням витрат на оплату праці, паливно-енергетичні ресурси, амортизацію.

Виконане прогнозування показало, що показник «чистого доходу від реалізації продукції» у наступні роки зростатиме, що позитивно вплине на операційну діяльність філії «Осмолодське лісове господарство».

Проведений SWOT – аналіз підприємств лісової галузі у контексті збутової діяльності показав, що основними сильними сторонами лісогосподарських підприємств є розвиток торгівлі лісопродукцією на біржі; використання стандартів, угоджених із європейськими; різноманітність лісів за видами; досвід лісогосподарської діяльності.

До слабких сторін належать, зокрема, високе податкове навантаження; значна залежність обсягів реалізації від внутрішньому ринку; недофінансування лісової галузі; недостатність інвестицій у галузь; наявність диспропорції у оплаті праці; низький ступінь діджиталізації.

Можливості полягають у збільшенні площ лісів; вдосконаленні оподаткування; стимулюванні інвестицій; вдосконаленні фінансового забезпечення підприємств лісової галузі; запровадженні інноваційних технологій та розширенні будівництва доріг.

До загроз віднесено збільшення площі лісових земель, що пошкоджено військовими діями; висока ймовірність недовиконання програм заліснення; інституційно-організаційні реформи у лісовій галузі; посилення «конфліктів» між природоохоронним, рекреаційним і експлуатаційним лісокористуванням.

Проведені дослідження показників ефективності збутової діяльності показали, що частка збутових витрат відносно чистого доходу від реалізації продукції та витрат операційної діяльності у філії «Надвірнянське лісове господарство» залишається на досить низькому рівні і складає майже 0,02%.

Окупність збутових витрат за аналізовані роки залишається на високому рівні і зберігає позитивну динаміку до зростання. Однак, низьке значення витрат на збут з засвідчує про незбалансованість структури операційних витрат у Надвірнянському ЛГ, що, впливає на показники рентабельності діяльності філії.

На відміну від філії «Надвірнянське лісове господарство» у Осмолодському ЛГ частка збутових витрат (відносно чистого доходу від реалізації продукції та операційних витрат) за 2018-2022 рр. є досить значною і перевищує показники Надвірнянського ЛГ у 400-500 разів. Також, потрібно зазначити, що в структурі операційних витрат адміністративні витрати є співставимими із витратами на збут і суттєво перевищують інші операційні витрати.

Окупність збутових витрат має позитивну динаміку до зростання і у 2021-2022 роках становить майже 14 %.

Аналіз структури збутових витрат філій «Надвірнянське лісове господарство» та «Осмолодське лісове господарство» показав, що найбільшу частку складають «Витрати на підготовку продукції до реалізації» і «Витрати на розподіл та реалізацію продукції». Зокрема, у Осмолодському ДЛГ витрати на підготовку складають майже 43 %, а в Надвірнянському ДЛГ частка зазначених витрат складає 30,6% в 2022 році.

«Витрати на утримання підрозділу, який пов'язаний зі збутом продукції» за досліджуваний період у філіях дещо зростають. Частка витрат на маркетинг у філії «Надвірнянське лісове господарство» за аналізований період у межах 12,2% - 22,2% (1-5 тис. грн.), а у Осмолодському ЛГ витрати на маркетинг складають майже 1,5 млн. грн.. Інші витрати, що пов'язані зі збутом у лісгоспах є незначними.

У третьому розділі роботи було окреслено шляхи покращення збутової політики лісогосподарських підприємств та запропоновано напрямки удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств.

Пріоритетними напрямками удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств визначено комплексне використання лісових ресурсів; інтеграція лісогосподарських підприємств на світові ринки шляхом розвитку інституційного забезпечення сертифікації; покращення маркетингових досліджень підчас прийняття рішень відносно ефективності діяльності підприємств лісової галузі; удосконалення цінової політики лісогосподарських підприємств; підвищення інвестиційної привабливості підприємств лісового комплексу.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ НА ДЖЕРЕЛА

1. Сумятіна Л. М. *Маркетинговий аудит як інструмент забезпечення економічної безпеки торговельної діяльності підприємств*. In: МАТЕРІАЛИ VI Міжнародної науково-практичної конференції “СТРАТЕГІЧНА АНАЛІТИКА

ТА АНТИКОРУПЦІЙНИЙ АУДИТ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ, РЕГІОНУ, СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ”, 26 - 27 жовтня 2017 р., Харків.

2. Мінаєва А. О. Сучасна сутність процесу управління збутовою діяльністю в системі менеджменту підприємства / А. О. Мінаєва, О. В. Долгальова // Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2019. – № 2. – С. 99-105. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/zbnpdnaba_2019_2_18.

3. Лорві І. Ф., Морохова В. О., Бойко О. В. *Складові управління збутовою діяльністю підприємства // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". – 2020. – №10. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-10-6329>.*

4. Терент'єва Н. В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством / Н. В. Терент'єва // Ефективна економіка. – 2016. - № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_2_19.

5. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств / О.М. Ямкова // Економіка і управління. – 2012. – № 2. – С. 52-59.

6. Кальченко А.Г. Основи логістики: навч. посібн. / А.Г. Кальченко. – К.: Вид-во «Знання», КОО, 1999. – 135 с.

7. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : навч.-метод. посібн. / Т.І. Лук'янець. – К.: Вид во КНЕУ, 2002. – 272 с.

8. Майбогіна Н. В. Організація і методика аналізу збутової діяльності промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)" / Н.В. Майбогіна – Київ : Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, 2007. – 17 с.

9. Хрупович С. Є. Економічне оцінювання та управління збутовою діяльністю підприємств : дис.. канд.. екон. наук : 08.06.01 / С.Є. Хрупович. – Львів, 2005. – 202 с.

10. Сеншин О. С. Теоретичний аналіз понять «збут» та «збутова діяльність» [Електронний ресурс]. / О. С. Сеншин, Ю. П. Харковець // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону – 2011 – С. 132-134. Режим доступу:

<http://ea.donntu.org:8080/jspui/bitstream/123456789/21235/19F.pdf>

11. Бойко О. В. Особливості маркетингово-орієнтованого управління лісогосподарським підприємством/О. В. Бойко, Ю. М. Слива //Зб. наук. пр. «Економічні науки». – Серія «Економіка та менеджмент». – Випуск 15 (58). – С.23-30.

12. Ковальчук О. В. Маркетингове планування діяльності лісогосподарських підприємств / О. В. Ковальчук, В. М. Божко // Зб. наук. пр. «Економічні науки». – Серія «Економіка та менеджмент». – Луцьк : Луцький НТУ. – 2011. – Випуск 8 (30). – С. 100–109.

13. Макаренко Н. О. Інформаційно-комунікаційне забезпечення управління маркетинговою діяльністю лісових підприємств / Н. О. Макаренко // Економіка та управління підприємствами : глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – №16. – С. 371–376.

14. Merlo M. Formation and implementation of forest policies: a focus on the policy tools mix // Proceedings of XI World Forestry Congress // [Електронний ресурс] / М. Merlo, М. Paveri. – Режим доступу : <http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Lis>.

15. Польовська В. Т. Формування позитивного іміджу лісових і деревообробних підприємств за допомогою екологічного маркетингу / В. Т. Польовська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – №22.9. – С. 103–111.

16. Положення про організацію та проведення біржових аукціонів з продажу необробленої деревини від 2012 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.

17. Ковбаса Т. А. Застосування системи маркетингового менеджменту на підприємствах лісового господарства / Т. А. Ковбаса // Науковий вісник

Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2017. – Вип. 23(2). – С. 34-37. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_23%282%29__9

18. Кравець П. В. Рекомендації щодо удосконалення інструментів маркетингового менеджменту на підприємствах лісового господарства / П. В. Кравець, Г. С. Домашовець, А. Г. Лашенко та ін. – К.: ЦП «КОМПРИНТ», 2012. – 26 с.

19. Федорович Р. В. Аналіз в управлінні збутовою політикою підприємства / Федорович Р. В. // Тенденції розвитку маркетингу в умовах економічних трансформацій : монографія. – Терн. : ФОП Шпак В. Б, 2017. – С. 234-249.

20. Економічний аналіз. Навчальний посібник. Серединська В. М., Загородна О. М., Федорович Р. В. – Тернопіль// Астон. – 2010. – 538 с.

21. Спільник І.В. Аналіз ефективності збутової діяльності// І.В. Спільник, О.М. Загородна. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін.– Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2016. – Вип. 24.- № 2 С.130-140.

22. Загородна О.М. Діагностування проблемних зон виробничо-збутової діяльності за ключовими індикаторами її оцінки.//О.М. Загородна, І.В. Спільник. Проблеми та перспективи розвитку теорії і практики обліку, контролю, економічного аналізу і статистики: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – Тернопіль, 5 грудня 2014 року. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014 - С. 48-50.

23. Герасимяк Н. В. Оцінювання системи ресурсного забезпечення збутової діяльності лісгосподарського підприємства та ефективності її функціонування/ Н. В. Герасимяк, І. А. Зінчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр

Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 173-181.

24. Постанова Кабінету Міністрів України від 07.09.2022 р. № 1003 «Деякі питання реформування управління лісової галузі» – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1003-2022-%D0%BF#Text>

25. Про ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ» – ДП «Ліси України» – Режим доступу: <https://e-forest.gov.ua/about-us/>.

26. Техніко-економічні показники філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nlg.org.ua/images/osnovni%20eko.PDF>

27. Техніко-економічні показники філії «Осмолодське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osmolodalis.com.ua/?m0prm=16>

28. Зіновчук В. В. Розробка та імплементація стратегії міжнародного маркетингу лісогосподарського підприємства / В. В. Зіновчук, А. С. Осіпчук // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2014. – № 1-2(2). – С. 94-103. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2014_1-2%282%29__14.

29. Пояснювальна записка до проекту постанови Кабінету Міністрів України «Про реалізацію експериментального проекту щодо видачі спеціального дозволу на використання лісових ресурсів (лісорубний квиток) та сертифіката про походження лісоматеріалів та окремих виробів з деревини». URL: <https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fforest.gov.ua>

30. Публічний звіт Голови Державного агентства лісових ресурсів України за 2019 рік. Державне агентство лісових ресурсів України URL: <https://forest.gov.ua/storage/app/sites/8/publicchniy-zvit-dalru-za-2019-rik.pdf>

31. Публічний звіт Голови Державного агентства лісових ресурсів України за 2020 рік. Державне агентство лісових ресурсів України URL:

<https://forest.gov.ua/storage/app/sites/8/publicniy-zvit-derzhlisagentstva-za-2020.pdf>

32. Публічний звіт Голови Державного агентства лісових ресурсів України за 2021 рік. Державне агентство лісових ресурсів України. URL: <https://forest.gov.ua/storage/app/sites/8/publicniy-zvit-za-2021.pdf>

33. Економічний аналіз доцільності створення єдиного державного унітарного комерційного спеціалізованого лісогосподарського підприємства. Центр розвитку ринкової економіки (CMD-Ukraine). Відкритий ліс. URL: <https://www.openforest.org.ua/239980/>

34. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2021 р. № 1777-р. «Про схвалення Державної стратегії управління лісами України до 2035 року». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1777-2021-%D1%80#Text>

35. Природоорієнтовані рішення в лісовому, водному та сільському господарстві для відновлення України та адаптації до зміни клімату. Резюме для політиків. Всесвітній фонд природи WWF. URL: wwf-insure-ua-fin-cor-compressed.pdf

36. Ключник А.В. Збутова політика та її значення у розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А.В. Ключник // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове фахове видання. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Випуск 4, 2015. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/87.pdf>

37. Зінь Е. А., Турченко М. О. Планування діяльності підприємства : [навч. посібн.] / Е.А. Зінь, М.О. Турченко. – К. : Рівне. НУВГП, 2008 – 132 с.

38. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою підприємства : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 229 с.

39. Ковбаса Т. А. Застосування системи маркетингового менеджменту на підприємствах лісового господарства / Т. А. Ковбаса // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2017. – Вип.

23(2). – С. 34-37. – Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_23%282%29__9,

40. Кравець П. В. Рекомендації щодо удосконалення інструментів маркетингового менеджменту на підприємствах лісового гос- подарства / П. В. Кравець, Г. С. Домашовець, А. Г. Лашенко та ін. – К.: ЦП «КОМПРИНТ», 2012. – 26 с.

41. Аналіз потенціалу лісового сектора України та виявлення факторів, що гальмують його інноваційний розвиток. Дерево обробний сегмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fleg.org.ua/docs/213>.

42. Заверюха М. М. Правове регулювання використання та охо рони лісів за лісовим та земельним законодавством України [Текст]: дис. ... кандидата юрид. наук: 12.00.06 / Заверюха Марини Михайлівни. – К., Національний університет «Одеська юридична академія» 2017, – 225 с.

43. Кравець П. В. Рекомендації щодо удосконалення інструментів маркетингового менеджменту на підприємствах лісового гос- подарства / П. В. Кравець, Г. С. Домашовець, А. Г. Лашенко та ін. – К.: ЦП «КОМПРИНТ», 2012. – 26 с.

44. Павлішук О. П. Цілі маркетингового менеджменту на підпри ємствах лісового господарства та передумови їх ефективної реалізації у сучасній системі господарювання / Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013. – № 4. – С. 304–313.

Бібліографічна довідка

Тема магістерської роботи: “ Удосконалення збутової діяльності лісових господарств ”

Обсяг пояснювальної записки – 69 сторінок.

Перелік графічного матеріалу :

1. Динаміка основних ТЕП філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр.
2. Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції на 2023-2024 рр. у філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України»
3. Динаміка основних ТЕП філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України» за 2018-2022 рр.
4. Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції на 2023-2024 рр. у філії «Надвірнянське лісове господарство» ДП «Ліси України»
5. SWOT – аналіз лісогосподарських підприємств України
6. Динаміка показників ефективності збутової діяльності філії «Надвірнянське лісове господарство» за 2018-2022 рр.
7. Динаміка показників ефективності збутової діяльності філії «Осмолодське лісове господарство» за 2018-2022 рр.
8. Структура збутових витрат філії «Надвірнянське лісове господарство» за 2018-2022 рр.
9. Структура збутових витрат філії «Осмолодське лісове господарство» за 2018-2022 рр.
10. Напрями удосконалення збутової діяльності лісогосподарських підприємств

08.01.2024

Перегінець В.М.