

УДК 33.012.61-022.51(075.8)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/157-10>**Краснодєд Т. Л.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Таврійський державний агротехнологічний університет  
імені Дмитра Моторного  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8930-3248>

**Бакіна Т. В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Таврійський державний агротехнологічний університет  
імені Дмитра Моторного  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9861-7356>

**Krasnoded Tetiana, Bakina Tetiana**

Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University

## ЕКОНОМІКА МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ НАФТОПЕРЕРОБНИХ ПРОДУКТІВ У КОРОТКОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ

*У статті проведено економіко-діагностичний аналіз торговельного підприємства малого бізнесу, що функціонує на ринку нафто-паливної сировини в Запорізькій області. Сировинний ринок є одним із тих секторів вітчизняної економіки, що найбільш динамічно розвиваються, в якому вирішуються соціально значущі завдання щодо забезпечення підприємств сировиною, а населення в подальшому – товарами і послугами. Ступінь його розвитку значно впливає не тільки на загальний розвиток економіки, а й на стан виробництва і якість життя населення. Це положення повною мірою можна віднести і до ринку нафтопродуктів, учасником якого є досліджуване мікронідприємство. У статті проведено економічний аналіз показників діяльності фірми за останні два роки. Обґрунтовано подальші перспективи її розвитку, в тому числі здійснено прогнозування динаміки цін та прибутку на короткостроковий період. Водночас запропоновано напрями подальшого розвитку та розширення підприємства в контексті маркетингу.*

**Ключові слова:** економіка, мікронідприємство, ринок, нафтопродукти, прогнозування, розвиток, реклама, товарообіг, ціна, ефективність.

## ECONOMY OF A SMALL ENTERPRISE IN THE MARKET OF OIL REFINING PRODUCTS IN THE SHORT TERM

*The economic and diagnostic analysis of a small business trading enterprise that operates on the market of oil and fuel raw materials in the Zaporizhzhia region was conducted. Trade is one of the most important branches of the economy in which products are selling to consumers, and it does not matter how and where exactly goods or services are selling. Effective dynamic development of individual trade enterprises is very important for the development of the economy of Ukraine as a whole. The resource and consumer market is one of the sectors of the domestic economy that is developing most dynamically. It solves socially important tasks of providing enterprises with raw materials, and the population with goods and services in the future. The degree of its development significantly affects not only the overall development of the economy, but also the state of production and the quality of life of the population. This statement can be fully attributed to the market of oil products and diesel fuel. The microenterprise that we are investigating is a full-fledged participant of it. The key sector of this market is the trade in refined oil products, fuels and other goods, which currently provide a significant part of the country's tax revenue. This is what determines the relevance of diagnostics of a commercial enterprise that operates on the market of the oil refining industry. In the course of the research, the economic and organizational foundations of the enterprise's functioning, including relationships with suppliers and consumers, were thoroughly analyzed. The economic analysis of the company's performance indicators over the past two years, in particular, the financial and economic results of its activities, was carried out. Price analysis of purchases and sales was performed. A review of the commodity and geographical structure of product turnover was also conducted. The further prospects of the company's development were substantiated, including the forecast of price and profit dynamics for the short-term period. As measures to improve the efficiency of microenterprise development in the short term, the sale of natural gas (which is a new promising direction of business development at the regional level) and the introduction of advertising mechanisms were proposed.*

**Keywords:** economy, microenterprise, market, oil products, forecasting, development, advertising, turnover, price, efficiency.

**JEL classification:** M21, M31, M37.

**Постановка проблеми.** У сучасних економічних умовах, що характеризуються посиленням конкуренції і загостренням проблем виживання, значного розвитку набула сфера торгівлі, як оптової, так і роздрібної. Мікроторгівля – це одна з найважливіших сфер товарної економіки, в якій здійснюється масовий продаж продукції споживачеві, причому неважливо,

як саме та де саме продаються товари чи послуги. Головною метою торговельних підприємств є забезпечення населення та інших підприємств необхідними для задоволення потреб товарами і сировиною, а також формування прибутку для підприємця. Ефективність динамічного розвитку окремих торговельних підприємств є дуже важливою для розвитку економіки Укра-

їни загалом і залежить від багатьох факторів, потребуючи якісного аналізу середовища функціонування, що постійно змінюється.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення економічних засад функціонування малих підприємств, економічним аналізом і діагностикою їхньої діяльності займалося чимало науковців, у тому числі такі теоретики та практики, як О.О. Адлер [1], Т.Г. Васильців [2], Б.Є. Грабовецький Б.Є. [4], Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов, В.С. Рижиков, О.К. Добикіна, С.В. Касьянюк [6], І.В. Кривов'язюк [7]. Питання стану та розвитку ринку нафтопродуктів вивчали В.В. Ващенко [3], А.О. Григор'єва [5], А.М. Остапко [8], В.В. Клименко, О.С. Телетов [9] та інші. Проте проблемами економічного аналізу та діагностики мікропідприємств на ринку нафтопереробних продуктів Запорізької області з обґрунтуванням подальших перспектив їхнього розвитку, зокрема можливості прогнозування динаміки цін та прибутку, немає.

**Метою** статті є аналіз економіко-господарської діяльності торгової фірми для виявлення подальших перспектив її розвитку в контексті мікропідприємницького бізнесу у короткостроковому періоді.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економіку мікропідприємства за останні два роки авторами досліджено на прикладі ППФ «ЙАРК», типового суб'єкта господарювання на регіональному ринку нафтопереробних продуктів. Більшість подібних підприємств і формують його основу в Запорізькій області. Компанія – один із лідерів на ринку нафтопродуктів м. Мелітополя та Мелітопольського району. Діяльність підприємства з оптової торгівлі паливом представлена в усіх районах області. Підприємство також має можливість зберігання і транспортування нафтопродуктів для сторонніх юридичних осіб. Основний вид економічної діяльності за КВЕД – 46.71. Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами. Підприємство сьогодні пропонує дрібним та великим оптом якісні нафтопродукти виробництва NAFTAN (Білорусь), MOZYR OIL REFINERY (Білорусь), ORLEN LIETUVA (Литва), ORLEN (Польща), MOL (Угорщина), ROMPETROL (Румунія), вітчизняних виробників, дизельне паливо з Новоград-Волинського ЛВДС та ін. ПП «ЙАРК» закуповує продукцію цих виробників у таких оптових постачальників, як: ТОВ «ОЛЬХАОЙЛ» (м. Київ) та ТОВ «ОІЛ-ТРЕЙД» (м. Кременчук, Полтавська область). Це основні постійні дистриб'ютори. Основними оптовими закупниками пального у ППФ «ЙАРК» для власних виробничих потреб є: ТОВ ФІРМА «ПРОСТОР», ТОВ «АГРО-ФІРМА УКРАЇНА», ТОВ «ТАВРІЙСЬКІ ПОЛЯ», ТОВ «ДОЛИНСЬКЕ», ФГ «ТРАВНЕВЕ» та інші аграрні формування і підприємства.

У контексті економічного аналізу ППФ «ЙАРК» слід розглянути основні результати його фінансово-економічної діяльності, які відображені у відповідній спрощеній звітності, оскільки об'єкт є мікропідприємством.

Показники звітності за 2018–2019 рр. демонструють незначне зростання сумарного показника вартості оборотних та необоротних активів – на 2,9%, або на 6,6 тис. грн. у грошовому виразі. Водночас можна побачити тенденцію до зростання більшості показників за 2018–2019 рр. Отже, спостерігається зростання вартості основних засобів в 4,43 раза, або на 12,7 тис. грн.

У тому числі зростання їхньої первісної вартості становило 163,6%, а зносу – 81,5%. Окрім основних засобів, іншими необоротними активами підприємство не володіє. Оборотні активи мікропідприємства за цей період, навпаки, зменшилися у своїй вартості на 2,6%, або на 6,1 тис. грн. З них відбулося зменшення вартості грошей та їх еквівалентів на 46,5% (92,1 тис. грн.), а також збільшення вартості поточної дебіторської заборгованості на 166,7% (1,5 тис. грн.) та інших оборотних активів аж на 432,3% (92,5 тис. грн). Вартість власного капіталу та зобов'язань підприємства, як і «активу», загалом зросла на 2,9%, або на 6,6 тис. грн. У тому числі вартість власного капіталу збільшилася на 19,6% (35,2 тис. грн.), причому тільки за рахунок зміни нерозподіленого прибутку. Вартість поточних зобов'язань підприємства зменшилася на 54,7% (28,6 тис. грн.). З них тільки за бюджетними розрахунками зменшення становило 64,8%, або 22,1 тис. грн. Короткостроковими кредитами банків підприємство не користується. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення на підприємстві відсутні. Загальні доходи ППФ «ЙАРК» включають у себе чистий дохід від реалізації бензину в асортименті та дизельного пального, а також надання періодичних послуг із транспортування продукції. За аналізований період вони зросли на 65,7%, або на 5673,2 тис. грн. З них чистий дохід безпосередньо за основним видом діяльності збільшився на 65,9% (5680,7 тис. грн.). Загальні витрати (без оподаткування) включають у себе матеріально-технічні позиції, витрати на транспортування пального, оплату праці, зберігання, консалтингові послуги та інше. Вони за рік зросли на 64,4% (5527,60 тис. грн.), у тому числі за рахунок зростання собівартості на 66,6% та інших витрат на 7,0%. Загальний прибуток підприємства або фінансовий результат до оподаткування – різниця між загальними доходами та витратами фірми. Він збільшився з 2018 до 2019 року аж на 339,4%, або на 145,6 тис. грн. Чистий прибуток обчислений як різниця між фінансовим результатом до оподаткування та податковим платежем на прибуток. І в 2019 році проти попереднього він зріс на 339,2%, або на 119,4 тис. грн. Водночас дані про фінансові результати діяльності ППФ «ЙАРК» (табл. 1) свідчать, що хоча підприємство і працює прибутково, ефективність його діяльності на ринку невисока. Позитивним є те, що відбулося її зростання на 0,68 відсоткових пунктів. Але зростання в короткостроковому періоді зовсім не означає стабільності на перспективу, тому для ППФ «ЙАРК» є необхідним упровадження ефективних стратегій розвитку та розширення ринку.

У контексті економічного аналізу важливо дослідити динаміку цін, за якими закуповується продукція у дистриб'юторів та за якими вона реалізується замовникам. Тут можна засвідчити наявність двох основних тенденцій. По-перше, за 2016–2019 роки спостерігається тенденція до стабільного зростання, хоча і різними темпами, як середніх закупівельних цін, так і середніх цін реалізації пального (і бензину, і дизельного палива). По-друге, в 2020 році спостерігається стрімке падіння цін, як закупівельних, так і реалізаційних, проти попереднього 2019 року. Так, ціна закупки бензину та дизельного пального у дистриб'юторів за весь аналізований період зросла на 2,6% та 2,8% відповідно, тоді як проти попереднього року – зменши-

лася на 9,4% та 9,7%. Середня ціна реалізації бензину та дизельного пального замовникам ППФ «ЙАРК» за 2016 – початок 2020 років зросла на 15,6% та 7,4%, а в 2020 році щодо попереднього відбулося її зменшення на 6,5% та 8,2%. Фахівці пояснюють значне зниження цін на бензин та дизельне паливо за останні місяці масштабним обвалом цін на нафту на світовому ринку на тлі всесвітньої пандемії коронавірусу. Варіація прибутку на 1 літр пального пов'язана зі зміною цін протягом аналізованого періоду. Проте слід усе одно відзначити його поступове зростання як за бензином, так і за дизельним паливом. Так, прибуток з 1 літру реалізації бензину за весь аналізований період зріс на 324,7%, а проти попереднього року – на 14,6%. Прибуток з 1 літру реалізації дизельного палива за ці ж строки – відповідно на 100,0% та 10,4%. Аналіз структури товарообігу передбачає її розгляд у товарному та географічному аспектах. Розглянемо товарообіг продукції за її товарними категоріями та за напрямками замовлення. Основними видами товарної продукції ППФ «ЙАРК» є бензин А-92 та дизельне паливо – вони займають левову частину ваги в загальному обсязі товарообігу в обидва роки, особливо дизельне паливо. Послуги з перевезення продукції не користуються високим попитом. Щодо географічного поділу, то основними замовниками є ТОВ ФІРМА «ПРОСТОР» та ТОВ «АГРО-ФІРМА УКРАЇНА», потім ТОВ «ТАВРІЙСЬКІ ПОЛЯ» і ТОВ «ДОЛИНСЬКЕ». Продукцію іншим підприємствам ППФ «ЙАРК» поставляє в незначній кількості. Загалом за 2018–2019 роки структура товарообігу значно не змінювалася, як товарна, так і географічна.

Таблиця 1  
Ефективність діяльності ППФ «ЙАРК»  
Запорізької області

Показник	2018 рік	2019 рік
Разом виручка від реалізації продукції та послуг, тис. грн.	8 628,9	14 302,1
Витрати підприємства до оподаткування, тис. грн.	8 586,0	14 113,6
Витрати на оподаткування, тис. грн.	7,7	33,9
Повні витрати підприємства, тис. грн.	8 593,7	14 147,5
Чистий прибуток, тис. грн.	35,2	154,6
– на 1 грн. витрат	0,0041	0,0109
– на 1 особу	7,04	30,92
Ефективність діяльності підприємства, %	0,41	1,09

У контексті окреслення перспектив діяльності та розвитку підприємства поглянемо на прогнозні тенденції цін закупки, реалізації та прибутку на 2020–2022 роки. Обґрунтування можливості прогнозування динаміки закупівельних та реалізаційних цін можна зробити з використанням методу екстраполяції на підставі середнього рівня ряду. Для прогнозування методом екстраполяції використовується трендова модель, яка найбільш точно виявляє динаміку явищ [1; 6; 7]. Для прогнозної оцінки значень показника розраховують довірчі межі (інтервали) для середньої:

$$\bar{y} - t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}} \leq y_{i+L} \leq \bar{y} + t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}}, \quad (1)$$

де  $\bar{y}$  – середнє значення ряду;  
 $y_{i+L} = \bar{y}$ , де  $L = 1, 5$ ;  
 $t_{\alpha}$  – табличне значення t-критерію Стюдента за заданого рівня значущості  $\alpha$ ,  $t_{\alpha} = 0,217$ ;  
 $S_{\bar{y}}$  – середньоквадратична похибка середньої:

$$S_{\bar{y}} = \frac{S}{\sqrt{n}}, \quad (2)$$

де  $S$  – середньоквадратична похибка вибірки:

$$S = \frac{\sqrt{\sum (y_i - \bar{y})^2}}{n-1}, \quad (3)$$

Середні значення ряду ( $\bar{y}$ ) розраховуються за формулою простої арифметичної середньої:

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n}, \quad i = \overline{1; n} \quad (4)$$

Вихідні дані та результати прогнозування занесені в табл. 2. Отже, практично всі розраховані прогнозні показники свідчать про перспективи зростання закупівельних цін, цін реалізації продукції та незначного зростання прибутку на 1 літр пального. Проте слід врахувати, що прогнозування має ймовірнісний характер і фактичні дані можуть відрізнятись в майбутньому від прогнозних. На це впливає багато факторів.

У найближчій перспективі як новий напрям розвитку бізнесу планується запропонувати клієнтам довгострокову та взаємовигідну співпрацю у сфері забезпечення природним газом. Буде гарантована наявність контрактних обсягів газу на перше число кожного місяця та регулювання обсягів його споживання упродовж місяця. Фірма зарекомендувала себе як надійний постачальник нафтопродуктів для регіональних споживачів. Розширюючи сьогодні свою присутність на енергоринку області, вона прагне співпрацювати зі споживачами газу на тих самих засадах чесності, відповідальності і взаємної вигоди. Висока ділова репутація компанії є запорукою надійного партнерства. Компанія планує забезпечувати конкурентну ціну й зручні умови постачання газу. Постачання природного газу планується здійснювати за цінами, що вільно встановлюються між постачальником та споживачем, крім випадків, передбачених Законом України «Про ринок природного газу». Постачання газу планується здійснювати замовникам Мелітопольського, Веселівського, Михайлівського, Приазовського та Якимівського районів на умовах повної та часткової передоплати: 100% передплата – 5300,0 грн. за 1000 м куб., а післяплата (до 10 числа після місяця поставки) – 5500,0 грн. за 1000 м куб. Слід зауважити, що якщо раніше основними замовниками ППФ «ЙАРК» були аграрні формування, то освоєння нового напрямку бізнесу, газопостачання, дасть змогу додатково розширити й інші сегменти регіонального ринку нафтопродуктів.

Для підвищення ефективності за рахунок розширення сегменту ППФ «ЙАРК» на регіональному ринку бензину та дизельного пального, а в майбутньому – й автомобільного газу, необхідно впроваджувати хоча б найпростіші механізми рекламної кампанії. Реклама в ППФ «ЙАРК» сьогодні повністю відсутня. Планування рекламної кам-

панії на мікропідприємстві передбачає низку послідовних кроків – від визначення цілей рекламної кампанії до попередньої оцінки ефективності реклами.

Таблиця 2  
Прогнозування динаміки закупівельних та реалізаційних цін основної товарної продукції в ППФ «ЙАРК» на 2020–2022 роки

Рік	Бензин А-92	Дизельне паливо
1	2	3
Середні закупівельні ціни, грн./л		
2016	15,45	16,25
2017	16,30	17,55
2018	17,35	18,10
2019	17,50	18,50
січень-березень 2020	15,85	16,70
Розрахунки та прогнозний інтервал показника-2020		
$\bar{y}$	16,49	17,42
S	0,453252	0,469906906
$S_{\bar{y}}$	0,202701	0,210148757
$\bar{y} - t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}} \leq y_{i+L} \leq \bar{y} + t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}}$	[16,44601; 16,53399]	[17,3744; 17,4656]
Розрахунки та прогнозний інтервал показника-2021		
$\bar{y}$	16,698	17,654
S	0,352587	0,343722272
$S_{\bar{y}}$	0,157682	0,157682
$\bar{y} - t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}} \leq y_{i+L} \leq \bar{y} + t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}}$	[16,66378; 16,73222]	[17,62064; 17,68736]
Розрахунки та прогнозний інтервал показника-2022		
$\bar{y}$	16,7776	17,6748
S	0,335317	0,342540217
$S_{\bar{y}}$	0,149958	0,153188642
$\bar{y} - t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}} \leq y_{i+L} \leq \bar{y} + t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}}$	[16,74506; 16,81014]	[17,64156; 17,70804]
Середні ціни реалізації, грн./л		
2016	16,10	17,05
2017	16,90	18,80
2018	18,05	19,40
2019	19,90	19,95
січень-березень 2020	18,60	18,30

Продовження табл. 1

1	2	3
Розрахунки та прогнозний інтервал показника-2020		
$\bar{y}$	17,91	18,7
S	0,739594	0,555933899
$S_{\bar{y}}$	0,330757	0,248621198
$\bar{y} - t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}} \leq y_{i+L} \leq \bar{y} + t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}}$	[17,83823; 17,98177]	[18,64605; 18,75395]
Розрахунки та прогнозний інтервал показника-2021		
$\bar{y}$	18,272	19,03
S	0,548901	0,323844098
$S_{\bar{y}}$	0,245476	0,144827484
$\bar{y} - t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}} \leq y_{i+L} \leq \bar{y} + t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}}$	[18,21873; 18,32527]	[18,99857; 19,06143]
Розрахунки та прогнозний інтервал показника-2022		
$\bar{y}$	18,5464	19,076
S	0,400142	0,317659409
$S_{\bar{y}}$	0,178949	0,142061606
$\bar{y} - t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}} \leq y_{i+L} \leq \bar{y} + t_{\alpha} \cdot S_{\bar{y}}$	[18,50757; 18,58523]	[19,04517; 19,10683]
Прибуток з 1 літру реалізації, грн.		
2020	[1,39222; 1,44778]	[1,27165; 1,28835]
2021	[1,55495; 1,59305]	[1,37793; 1,37407]
2022	[1,76251; 1,77509]	[1,40361; 1,39879]

**Висновки.** Отже, дослідження економіки мікропідприємства на регіональному ринку є необхідним із метою визначення його подальших перспектив розвитку. Це положення повною мірою можна віднести до ППФ «ЙАРК» м. Мелітополя. Підприємство є активним учасником регіонального ринку пального. Грунтовний економічний аналіз дасть змогу виявити слабкі позиції і конкурентні переваги підприємства та сформулювати ефективну короткострокову стратегію на майбутнє. Адже невеличкі фірми, які діють сьогодні на ринку нафтопереробних продуктів, є низькорентабельними і перебувають в екстремальних економічних умовах під впливом не тільки внутрішніх факторів, а й чинників зовнішнього середовища.

#### Список використаних джерел:

- Адлер О.О. Економічна діагностика: практикум. Вінниця: ВНТУ, 2012. 91 с.
- Васильців Т.Г. Економіка малого підприємства: Навч. посіб. Рекомендовано МОН. Київ, 2013. 446 с.
- Вашенко В.В. Аналіз ринку нафти та нафтопродуктів в Україні. *Землеустрій, кадастр і моніторинг земель*. 2018. № 3. С. 86–93
- Грабовецький Б.С. Економічний аналіз: Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
- Григор'єва А.О. Розвиток ринку нафтопродуктів в Україні. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Економічні науки*. 2017. № 1 (23). Т. 2. С. 44–50.
- Костенко Т.Д. Економічна діагностика: Практикум / Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов, В.С. Рижиков, О.К. Добикіна, С.В. Касьянюк. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 186 с.
- Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування: монографія. Луцьк: Надтир'я, 2007. 260 с.
- Остапко А.М. Використання інтегрованих маркетингових каналів у системі роздрібної торгівлі нафтопродуктами. *Міжнарод. наук.-практ. конф. «Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення»*. Донецьк, 2005. Т. 1. С. 172–175.

9. Телетов О.С. Клименко В.В. Аналіз тенденцій розвитку ринку дизельного палива. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 1. С. 74–89.

#### References:

1. Adler O.O. (2012) *Ekonomichna diagnostyka: praktykum* [Economic diagnostics: practical training]. Vinnytsia: VNTU. (in Ukrainian)
2. Vasylyciiv T.Gh. (2013) *Ekonomika malogho pidpryjemstva: Navch. posib. Rekomendovano MON* [Small business Economics]. Kyiv. (in Ukrainian)
3. Vashhenko V.V. (2018) *Analiz rynku nafty ta naftoproduktiv v Ukraini* [Analysis of the oil and oil products market in Ukraine]. *Landmanagement, cadastral and monitoring*. no. 3, pp. 86–93.
4. Ghrabovcjkij B.Je. (2009) *Ekonomichnyj analiz: Navchalnyj posibnyk* [Economic analysis]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)
5. Ghryghor'jeva A.O. (2017) *Rozvytok rynku naftoproduktiv v Ukraini* [Development of the oil products market in Ukraine]. *International scientific journal «Internauka»*, vol. 2, no. 1(23), pp. 44–50.
6. Kostenko T.D., Gherasymov A.A., Ryzhykov V.S., Dobykina O.K., Kasjjanjuk S.V. (2007) [Economic diagnostics: practical training]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)
7. Kryvov`jazjuk I.V. (2007) *Ekonomichna diagnostyka pidpryjemstva: teorija, metodologija ta praktyka zastosuvannja: monohrafiya* [Economic diagnostics of the enterprise: theory, methodology and application practice: monograph]. Lutsk: Nadstyr`ja. (in Ukrainian)
8. Ostapko A.M. (2005) *Vykorystannja integhrovanykh marketyngovykh kanaliv u systemi rozdribnoji torghivli naftoproduktamy* [Use of integrated marketing channels in the system of retail trade in oil products]. *Proceedings of the Upravlinnja pidpryjemstvom: problemy ta shljakhy jikh vyrishennja (Ukraine, Donetsk, 2015)*, Donetsk, vol. 1, pp. 172–175.
9. Tjeljetov O.S., Klymenko V.V. (2013) *Analiz tendencij rozvytku rynku dyzeljnogho palyva* [Analysis of trends in the diesel fuel market]. *Marketing and innovation management*, no. 1, pp. 74–89.