

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Економіко-гуманітарний інститут, факультет економіки та управління

(повне найменування інституту, факультету)

кафедра маркетингу та логістики

(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломного проекту (роботи)

магістра

(ступінь вищої освіти)

на тему: «УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО

ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ»

Виконав: студент 2 курсу, групи ФЕУ-218м

Спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»

(код і найменування спеціальності)

Освітня програма (спеціалізація)

«Організація торгівлі та комерційна
логістика»

Мотренко М.О.

(прізвище та ініціали)

Керівник Козицька Г.В.

(прізвище та ініціали)

Рецензент Мотренко О.В.

(прізвище та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 Національний університет «Запорізька політехніка»
 (повне найменування закладу вищої освіти)

Факультет ЕГІ, ФРЕЧ
 напрям маркетингу та логістики
 спеціальності МБгіст
 спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
 (код і найменування)
 освітня програма (спеціалізація) "Організація торгівлі та комерційна логістика"
 (назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри маркетингу та логістики проф. д.е.н. Вижан С.М.
 « 17 » грудня 2019 року

ЗАВДАННЯ
 НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЕКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТА(КИ)

Мотренко Мелані Олександрівна
 (прізвище, ім'я, по батькові)

тематика проекту (роботи) Чорноморський збутовий підприємстві підприємства на засадах

наказ проекту (роботи) д.е.н. доктор Голубова Тамара Валентинівна
 (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

наказом закладу вищої освіти від « 17 » грудня 2019 року № 316
 дата подання студентом проекту (роботи) 16.12.19

завдання до проекту (роботи) Науково-методичні роботи та статистичні звіти підприємства

завдання розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розв'язати):
 1. Теоретико-методичні основи збутової діяльності підприємства на засадах логістики. Розділ 2. Організація підприємства збутової діяльності підприємства на засадах логістики. Розділ 3. Організація підприємства збутової діяльності підприємства на засадах логістики

кількість графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
4 рис., 22 табл.

консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прий викон завда
I	Козичук Т. В., доц. к. е. н. М та П		
II	Козичук Т. В., доц. к. е. н. М та П		
III	Козичук Т. В., доц. к. е. н. М та П		
IV	Шукавель С. М., ст. викладач		
Нормоки-Земь	Кочубов С. В., ст. викладач	14.06.19	14.06.19

7. Дата видачі завдання « 13 » червня 2019 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Пр
1	Вибір теми	03.06.19-09.06.19	
2	Затвердження тем дипломних робіт на кафедрі	10.06.19	
3	Організаційне зібрання щодо термінів подання дипломної роботи та методики її виконання	13.06.19	
4	Видача завдання до дипломної роботи	13.06.19	
5	Огляд та опрацювання наукової та спеціальної літератури з теми	14.06.19-27.06.19	
6	Розробка робочого плану дипломної роботи за узгодженням з науковим керівником	02.09.19-20.09.19	
7	Написання I розділу та представлення його на кафедру в друкованому вигляді	23.09.19-18.10.19	
8	Написання II розділу та представлення його на кафедру в друкованому вигляді	21.10.19-08.11.19	
9	Написання III розділу та представлення його на кафедру в друкованому вигляді та чорнового варіанту роботи в цілому	11.11.19-29.11.19	
10	Попередній захист дипломної роботи	19.11.19	
11	Написання IV розділу та представлення його на кафедру ОПіНС в друкованому вигляді	25.11.19-02.12.19	
12	Оформлення роботи відповідно до стандартів та проходження нормоконтролю	09.12.19-13.12.19	
13	Подання роботи на кафедру в остаточному чистовому оформленні. Перевірка роботи на плагіат	16.12.19	
14	Захист дипломної роботи перед ЕК	19.12.19	

Студент(ка)

Керівник проекту (роботи)

(підпис)

(підпис)

(прізвище та ініціали)

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота «Удосконалення збутової діяльності промислового підприємства на засадах логістики»: 113 с., 14 рис., 22 табл., 61 джерело.

Об'єкт дослідження – процес удосконалення збутової діяльності промислового підприємства на засадах логістики.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та практичні аспекти процесу удосконалення збутової діяльності промислового підприємства на засадах логістики.

Мета дипломної роботи – розробка напрямів удосконалення збутової діяльності ПрАТ «Запорізький кабельний завод» на засадах логістики.

Методи дослідження: При написанні дипломної роботи використовувалися такі методи наукового пізнання як аналіз, синтез, систематизація, групування, узагальнення, графічний метод, ABC та XYZ-аналіз.

Інформаційну базу дослідження склали наукова література, монографії українських авторів, періодична література, статистичні дані, джерела інтерактивної інформації.

Результати та їх новизна. Проведене системне дослідження стану, тенденції розвитку та конкурентної ситуації на ринку кабельно-провідникової продукції. Визначено напрями оптимізації запасів готової продукції ПрАТ «Запорізький кабельний завод» на основі ABC-XYZ-аналізу; сформовано модель управління збутовою діяльністю підприємства на засадах логістики.

Основні положення роботи. Розглянуті теоретико-методичні основи збутової діяльності промислового підприємства на засадах логістики. здійснено аналіз передумов та рекомендовано напрями удосконалення збутової діяльності ПрАТ «Запорізький кабельний завод».

Ключові слова: ЗБУТ, ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЛОГІСТИКА РОЗПОДІЛУ, ЛОГІСТИКА, ПРОМИСЛОВЕ ПІДПРИЄМСТВО

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ.....	2
РЕФЕРАТ.....	4
ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ.....	8
1.1 Теоретичні підходи до визначення понять «збут» та «збутова діяльність».....	8
1.2 Теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства.....	17
1.3 Логістика розподілу як засіб підвищення ефективності збутової діяльності підприємства.....	24
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ КАБЕЛЬНИЙ ЗАВОД».....	33
2.1 Аналіз стану галузі кабельно-провідникової продукції.....	33
2.2 Дослідження конкурентної ситуації на ринку кабельно-провідникової продукції.....	40
2.3 Аналіз збутової діяльності ПрАТ «Запорізький кабельний завод».....	53
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ КАБЕЛЬНИЙ ЗАВОД» НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ.....	56
3.1 Оптимізація запасів готової продукції підприємства на основі ABC-XYZ-аналізу.....	56
3.2 Формування моделі управління збутовою діяльністю підприємства на засадах логістики.....	76
РОЗДІЛ 4 ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ.....	
ВИСНОВКИ.....	99
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	103
ДОДАТКИ.....	110
ДОДАТОК А. Обсяги реалізації продукції ПрАТ «Запорізький кабельний завод».....	111

ВСТУП

Сучасні умови господарювання промислових підприємств визначається загостренням конкурентної боротьби в галузі. Конкуренція – основна умова, за якої розвиваються ринкові відносини, у зв'язку з чим постає питання щодо удосконалення механізму збутової діяльності підприємства. Організація збутової діяльності – це постійний аналіз та пошук клієнтів, вибір ринків, підвищення прибутковості продажів. Наперед продумана та спланована стратегія управління збутовою діяльністю є підґрунтям для переходу підприємства на новий етап розвитку і визначає намір компанії зайняти конкретні ділові позиції та власне місце на ринку що і визначає актуальність даної дипломної роботи.

Питанням удосконалення збутової діяльності промислових підприємств присвячені праці багатьох відомих вчених, зокрема Балабанової Л.В. [6], Кондратенко Н.О. [32], Ляпунова А.Д. [38], Орлова П.А. [49], Хрупосича С.Є [58], Шпилик С. [60] та ін.

Об'єктом дослідження в дипломній роботі є процес удосконалення збутової діяльності промислового підприємства на засадах логістики.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та практичні аспекти процесу удосконалення збутової діяльності промислового підприємства на засадах логістики.

Мета дипломної роботи – розробка напрямів удосконалення збутової діяльності ПрАТ «Запорізький кабельний завод» на засадах логістики.

Поставлена в роботі мета обумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- розглянути теоретичні підходи до визначення понять «збут» та «збутова діяльність»;
- ознайомитися з теоретичними аспектами управління збутовою діяльністю підприємства;

- розглянути логістику розподілу в контексті засобу підвищення ефективності збутової діяльності підприємства;
- проаналізувати стан галузі кабельно-провідникової продукції;
- дослідити конкурентну ситуацію на ринку кабельно-провідникової продукції;
- проаналізувати збутову діяльність ПрАТ «Запорізький кабельний завод»;
- розробити рекомендації з оптимізації запасів готової продукції підприємства на основі ABC-XYZ-аналізу;
- сформулювати модель управління збутовою діяльністю підприємства на засадах логістики.

Методи дослідження: При написанні дипломної роботи використовувалися такі методи наукового пізнання як аналіз, синтез, систематизація, групування, узагальнення, графічний метод, ABC та XYZ-аналіз

ВИСНОВКИ

В останні десятиліття процеси трансформації та інтеграції змушують промислові підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища, здійснювати переорієнтацію стратегії, диверсифікувати виробництво, впроваджувати нові технології, шукати нові ринки збуту. З огляду на це вітчизняні промислові підприємства здійснюють свою діяльність, орієнтуючись на ринок та вимоги кінцевих споживачів. Однак багато з них мають істотні проблеми, що пов'язані з нездатністю забезпечити реалізацію власної продукції на сучасному ринку. Для обґрунтування напрямів удосконалення збутової діяльності ПрАТ «Запорізький кабельний завод» в роботі було поставлено і вирішено ряд завдань та отримані наступні результати:

а) розгляд змістовного наповнення понять «збут» та «збутова діяльність» дозволив дійти висновку, що збут являє собою системну діяльність в сфері товарних відносин, призначенням якої є спрямування товарів від виробника до споживача з метою максимального задоволення останнього. В широкому розумінні збут часто ототожнюють зі збутовою діяльністю, яка здійснюється з метою одержання максимальних прибутків через систему аналітичних, прогнозних, організаційних маркетингових, інформаційних, контролюючих та інших заходів. Завданням збутової діяльності є отримання максимальних прибутків при мінімальних витратах;

б) створення ефективної системи управління збутовою діяльністю є головним завданням управління стратегічним розвитком промислових підприємств. Управління збутовою діяльністю являє собою комплексний синергічний процес, що забезпечується через реалізацію функцій: планування, аналізу, організації, мотивації, координації та контролю всіх дій, що пов'язані зі збутом продукції підприємства. Базується даний процес на інфраструктурному, інформаційному, кадровому і фінансовому забезпеченні;

в) логістика розподілу представляє собою управління

транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, які відбуваються в ході доведення готової продукції до споживача згідно з інтересами і вимогами останнього, а також передачу, зберігання й обробку відповідної інформації. Матеріальний потік у сфері розподілу має форму готової продукції. Механізми розподільчої логістики постійно видозмінюються та вдосконалюються в залежності від зовнішніх умов, що складаються на ринку та у виробництві. Логістичне моделювання процесу збуту готової продукції ґрунтується на базі цільової орієнтації на кінцевий результат збутової діяльності;

г) проведене дослідження показало наявність проблем та значних ризиків в галузі кабельно-провідникової продукції. Більшість проблем є об'єктивними та обумовлені специфікою галузі (застосування іноземної сировини і матеріалів, висока собівартість, відсутність державної підтримки вітчизняного виробника, посилення конкурентної боротьби в галузі). Однак частина проблем може і повинна вирішуватись на рівні підприємства, враховуючи ті виклики, які сьогодні постають перед більшістю вітчизняних компаній. Все це свідчить про те, що український ринок кабельно-провідникової продукції знаходиться на етапі структурних змін. У ситуації, що склалася, стрімко розвиваються ті підприємства, які здатні надати замовникам низькі ціни, комплекс послуг та широкий асортимент кабельно-провідникової продукції. Це непросте завдання і вирішити його можуть лише великі компанії;

д) дослідивши конкурентну ситуацію на ринку кабельно-провідникової продукції можна зробити висновок, що конкуренція серед існуючих виробників в галузі є помірною; загроза появи нових учасників не великою у зв'язку з існуючими бар'єрами входу в галузь у вигляді значних інвестицій та обмеженого доступу до технологій; однак конкурентна сила постачальників і конкурентна сила споживачів тяжіють до високого рівня, що пов'язано з важкою економічною ситуацією в країні і можливістю банкрутства чи стагнації ряду підприємств;

е) аналіз збутової діяльності ПрАТ «Запорізький кабельний завод» показав, в період з 2016 по 2018 р. відбувалося зростання обсягів продажу та виробництва продукції підприємства. Коефіцієнт відповідності між доходом від реалізації продукції та обсягами виробництва демонстрував тенденцію зростання і наближався до одиниці, що свідчить про зростання узгодженості між виробничою і збутовою підсистемами підприємства. Витрати підприємства на збут продукції протягом аналізованого періоду збільшилися на 45,62 %; а їх окупність за показником доходу від реалізації продукції у 2018 році склала 4,1 грн на 1 грн, що більше у порівнянні з минулим роком на 10,51%. Чисельність збутового персоналу за аналізований період залишилася незмінною – 8 осіб, однак дохід від реалізації продукції в розрахунку на одного працівника відділу збуту зріс на 60,81%. Фінансовий результат від операційної діяльності на одного працівника відділу збуту збільшився на 258 тис.грн, або майже у 29 разів, у той час, коли витрати на збут у розрахунку на одного працівника зросли на 69,7 тис.грн, або на 45,5 %. Таке співвідношення відносних показників результативності однозначно засвідчує зростання ефективності діяльності служби збуту підприємства;

ж) за результатами проведеного ABC-XYZ аналізу готової продукції ПрАТ «Запорізькому кабельному заводу» рекомендується: забезпечити постійну наявність товарів, що попали в квадранти AX і VX, але без надлишкового страхового запасу, оскільки обсяги їх реалізації стабільні і добре прогнозуються; товари групи AY і BY при високому обсязі товарообігу мають недостатню стабільність реалізації, і, як наслідок, для того щоб забезпечити їх постійну наявність на складі, потрібно збільшити страховий запас; по товарах групи AZ і BZ слід перевести частину асортиментних позицій на систему замовлень з постійним обсягом (сумою), забезпечити за частиною продукції частіші поставки і підвищити періодичність контролю; по продукції групи CX підприємству доцільно використовувати систему замовлень з постійною періодичністю і знизити страховий товарний запас; по продукції групи CY можна перейти на систему

з постійним обсягом (сумою) замовлення, але при цьому формувати страховий запас, виходячи з наявних у компанії фінансових можливостей; оскільки до групи CZ потрапляють нові види кабельно-провідникової продукції, продукція спонтанного попиту, що поставляється під замовлення і т. п., частину цієї продукції можна безболісно виводити з асортименту, а іншу частину потрібно регулярно контролювати, оскільки саме з товарів цієї групи виникають неліквідні або важко реалізовані товарні запаси, від яких підприємство несе додаткові витрати;

з) сучасна концепція підприємницької діяльності потребує активного впровадження принципів, методів, прийомів логістичного управління. Перевагами логістичного управління є забезпечення інтегрованості, системності, комплексності управління ресурсними та інформаційними потоками, що забезпечує синхронізацію бізнес-процесів і моделі управління, створює нові можливості зростання доданої вартості та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Реалізація запропонованої концепції логістичного управління збутовою діяльністю ПрАТ «Запорізький кабельний завод» дозволить забезпечити створення цілісної моделі управління та передумов економічного розвитку підприємства, збільшити обсяги збуту продукції на основі прискорення матеріальних, інформаційних, ресурсних та інших потоків, оптимізації загальних витрат, активізації базових чинників конкурентоспроможності продукції підприємства на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азарян О.М. Маркетинг: Підручник / О.М. Азарян, В. Руделіус, О.А. Виноградов та ін. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент освіти в Україні», 2005. – 422 с.
2. Айрапетов О.Р. Тенденции развития сбытовой деятельности на предприятии [Электронный ресурс] / О.Р. Айрапетов. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9483>.
3. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн; [под общ. ред. Г.Л. Багиева]. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. – 703 с.
4. Балабанова Л.В. Коммерческая деятельность: маркетинг и логистика : моногр. / Л.В. Балабанова, А.Н. Германчук. – Донецк : ДонГУЭТ им.М.Туган-Барановского, 2003. – 231 с.
5. Барановский С.И. Управление сбытом: Тексты лекций для студентов «Маркетинг» очной и заочной форм обучения / С.И. Барановский, С.В. Шишло. – Минск: БГТУ, 2014. – 106 с.
6. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою підприємства : навч. посіб. / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 229 с.
8. Балабанова, Л. В. Маркетинговый аудит системы сбыта. Монография / Л.В.Балабанова, А.В.Балабаниць. – Донецк: ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2004. 189 с.; [за ред. Л. В.Балабанової]. – 2-е вид., вип. і доп. – К.: Знання, 2005. – 301 с.: іл., табл. – (Вища освіта ХХІ століття).
7. Барила Л. Я. Маркетинговий аналіз збутової діяльності підприємства в умовах ринку / Л. Я. Барила // Вісник Львівської комерційної академії. (Серія економічна). – 2011. – Вип. 36. – С. 22-26.
8. Богданович А. Збут у широкому та вузькому розумінні [Електронний ресурс] / А. Богданович. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19048/1154.pdf>.

9. Бутова О. В. Сучасні підходи до організації ефективної збутової діяльності підприємства / О. В. Бутова // Управління розвитком. – 2013. – №22(162). – С. 23-25.
10. Бурцев В.В. Внутренний контроль сбытовой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования / В.В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 6. – С. 145-151.
11. Варченко О.М. Методичні підходи до оцінки ефективності функціонування збутових логістичних систем аграрних підприємств / О.М. Варченко // Економіка та управління АПК. – 2014. – № 2. – С. 21–26.
12. Гаврилко П.П. Економічний зміст збуту продукції [Електронний ресурс] / П.П. Гаврилко // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_1_11.pdf.
13. Гаджинский А.М. Основы логистики : учебное пособие / А.М. Гаджинский . – М.: ИВЦ «Маркетинг». 1996. – с. 124.
14. Гамалій В.Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств [Електронний ресурс] / В.Ф. Гамалій, С.А. Романчук, І.В. Фабрика. Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_econ/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_econ/stat_20_1/02.pdf).
15. Германчук А.М. Маркетингова логістика: сутність і значення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics
16. Гнилянська Л.Й. Організація збутової діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л.Й. Гнилянська. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
17. Гончаренко М.Ф. Организация системы сбыта продукции на промышленных предприятиях с учетом отраслевых особенностей рынка / М.Ф. Гончаренко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 146-149.

18. Дерій В.А. Витрати на збут у системі обліку й аналізу невиробничих витрат / В.А. Дерій // Облік і фінанси. – 2013. – № 4 (62). – С. 20-23.

1. Должанський І.З. Конкуреноспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

19. Друкер П.О. Профессиональном менеджменте / П. Друкер; [Пер. з англ]. – СПб.: Питер, 2001. – 416 с.

20. Залознова Ю.С. Уточнення поняття «збутова діяльність вугледобувного підприємства» [Електронний ресурс] / Ю.С. Залознова, Н.В. Трушкіна. – Режим доступу: <file:///C:/Users/User/Downloads/72873-152545-1-PB.pdf>

21. Іваночко Н.В. Особливості формування механізму управління збутовою діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Іваночко. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/41.pdf>.

22. Кальченко А.Г. Збут підприємства : підруч. / А.Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 284 с.

23. Кальченко А. Г. Логістика : підруч. / А.Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.

24. Камілова С.Р. Управління збутовою діяльністю [Електронний ресурс] / С.Р. Камілова. – Режим доступу: <https://goo.gl/T45yOnz>

25. Капранчикова Е. И. Сбытовая деятельность как важный фактор развития кондитерской фабрики в современных условиях [Электронный ресурс] / Е. И. Капранчикова // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2011. – Вып. № 12. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/sbytovaya-deyatelnost-kak-vazhnyy-faktor-razvitiya-konditerskoj-fabriki-v-sovremennyh-usloviyah>.

26. Кислий В.М. Логістика: теорія та практика / В.М. Кислий, О.А. Біловодська. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

27. Клименко О.Л. Оцінювання ефективності збутової діяльності в рамках маркетингової політики розподілу промислового підприємства / О.Л. Клименко // Держава та регіони. – Сер. Економіка та підприємництво. – 2011. – № 4. – С. 78–81.

28. Ключник А.В. Збутова політика та її значення у розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А.В. Ключник // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 414-418.

29. Ключник А.В. Теоретичний аналіз поняття «збут» та його функцій / А. В. Ключник, І.О. Білозерцева // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Випуск 6. – С. 188-191.

30. Колыванов В. Ю. Организация снабженческо-сбытовой деятельности строительных предприятий: маркетинговый аспект [Электронный ресурс] / В. Ю. Колыванов, Т. В. Якубов, Б. И. Алиев. – Режим доступа : <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2011/05/kolyvanov-v-y-yakubov-tv-aliev-bi.pdf>.

31. Комеліна О.В. Логістичне управління збутовою діяльністю підприємства: концептуальний підхід / О.В. Комеліна, Р.С. Гаманько //Економіка і суспільство. – 2017. – № 13. – С. 518–524.

32. Кондратенко Н.О. Впровадження концепції маркетингової логістики в процесі управління закупівельно-збутовою діяльністю промислових підприємств [Електронний ресурс] / Н.О. Кондратенко. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/29598/1/46.pdf>.

33. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Издательство «Питер» , 1999. – 896 с.

34. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс [пер. с англ.] / Ф. Котлер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2014. – 656 с.

35. Кривешко О.В. Управління збутовою діяльністю підприємств промисловості / О.В. Кривешко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2005. – Вип. № 14. – С. 536–559.
36. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией / М.И. Круглов. – М.: Русская Деловая література, 2006. – 465 с.
37. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент ориентированный на рынок / [под ред. В.Б. Колчанова] ; [Пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2008. – 800 с.
38. Ляпунов А.Д. Формирование и оптимизация системы сбыта на основе системного анализа [Електронний ресурс] / А.Д. Ляпунов. – Режим доступу: <http://economics.open-mechanics.com/articles/195.pdf>.
39. Ляшко І.І. Застосування комерційно-посередницького менеджменту у маркетинговій політиці розподілу / І.І. Ляшко // Маркетинг підприємств та територій: зб. наук. праць. – Сер. Економіка. – Т. ІХ. – Вип. 112. – Донецьк: Донецький держ. ун-т управління, 2008. – С. 240–247.
40. Маркетинг менеджмент : науч. изд. / [под ред. д.э.н., проф., акад. АЭНУ Л.В. Балабановой]. – Донецк : ДонГУЭТ, 2001. – 594 с.
41. Матвієць О.В. Збутова діяльність як складова частина господарської діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О.В Матвієць, М.В. Кошівська // Електронне фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – №10. – 2018. – С. 116-121 – Режим доступу: <http://modern.mnau.edu.ua>
42. Митрохіна Ю.П. Аналіз повноти використання методів збуту як показника якості процедури збуту / Ю.П. Митрохіна // Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення : міжнар. наук.-практ. конф., 4-6 жовт. 2007р. : тези доп. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2007. – Т. II. – С. 155–158.
43. Митрохіна Ю.П. Комплексна система стратегічного маркетингового управління збутом / Ю.П. Митрохіна // Університетські наукові записки : наук. часопис. – Хмельницький : Хмельницький університет управління та права, 2008. – № 2 (26). – С. 347–351.

44. Митрохіна Ю.П. Комплексний аналіз якості процедури збуту як елемента діагностики стратегічного маркетингового управління збутом / Ю.П. Митрохіна // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Вип. 237, Т. I. – С. 272–277.

45. Митрохіна Ю.П. Оцінка внутрішньої ефективності стратегічного маркетингового управління збутом підприємства / Ю.П. Митрохіна // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – Одеса : ОДЕУ, 2007. – № 27. – С. 217–223.

46. Митрохіна Ю.П. Оцінка збутових ризиків як складова стратегічного маркетингового управління збутом / Ю.П. Митрохіна // Экономические, экологические и социальные проблемы угольных регионов СНГ : науч.-практ. конф., 18-19 мая 2007г. : тезисы докл. – Луганск : Издательство Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, 2007. – С. 9–12.

47. Митрохіна Ю.П. Оцінка конкурентоспроможності збутового персоналу підприємства / Ю.П. Митрохіна // Економіка і регіон : наук. журнал. – Полтава : ПолтНТУ, 2008. – № 1 (16). – С. 87–90.

48. Митрохіна Ю.П. Оцінка рівня корпоративної культури підприємства як складової стратегічної маркетингової організації збуту / Ю.П. Митрохіна // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці : Книги-XXI, 2008. – Вип. II. Економічні науки. – С. 273-77

49. Орлов П.А. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку: монографія / П.А. Орлов, Г.О. Холодний, М.А. Борисенко, Т.І. Притиченко, Н.І. Алдохіна, В.І. Рожко, В.Г. Щербак, В.Ю. Маврїду. – Харків: Харківський нац. економічний ун-т, 2008. – 232 с.

50. Окландер М.А. Логістика / М.А. Окландер. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.

51. Падухевич О.В. Місце та роль збуту в загальній системі

управління підприємством / О.В. Падухевич // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. – 2009. – № 9 (87). – С. 82–90.

52. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Пер. с англ.]. – М. : «Альпина Паблишер», 2011. – 454 с.

53. Притиченко Т.І. Комерційна діяльність підприємств / Т.І. Притиченко, В.М. Щетинін. – Харків: Харківський нац. економічний ун-т, 2010. – 320 с.

54. Скотт М. Факторы стоимости / М. Скотт / Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / [Пер. с англ.]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 432 с.

55. Статистичний щорічник України за 2018 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2018. – 541 с.

56. Терентьева Н.В. Принципы и функции управления сбытовой деятельностью / Н.В. Терентьева // Вісник Запорізького національного університету. 2016. – № 1 (29). – С. 127-138.

57. Томпсон А.А., мл. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации : учеб. [для вузов] / А.А. Томпсон, мл., А.Дж. Стрикленд Ш. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 412 с.

58. Хрупович С.Є. Теоретичні основи збутової діяльності підприємств [Електронний ресурс] / С.Є. Хрупович. – Режим доступу: <https://goo.gl/T8eYnz>.

59. Хрупович С. Теоретичні підходи до організації процесу збуту на підприємстві / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 57–61.

60. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 88–95.

61. Шумкова О. В. Особливості збутової діяльності підприємства та виявлення проблемних аспектів / О. В. Шумкова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Фінанси і кредит. — 2013. — № 2. — С. 121—127.

