

Міністерство освіти і науки України  
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Економічний факультет

Кафедра економіки підприємства

## **ДИПЛОМНА РОБОТА** **магістра**

на тему: «**УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА**»

Виконав: студент 2 курсу денної форми навчання  
спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність  
освітньо-професійна програма Підприємництво і торгівля  
**Гаврилюк Богдан Васильович**

Науковий керівник:

**к.е.н., доцент**

**Свідер О.П.**

Рецензент:

**к.е.н., доцент**

**Семенець І.В.**

м. Кам'янець-Подільський  
2019 р.

## ЗМІСТ

|   |     |
|---|-----|
| <b>ВСТУП</b> .....  | 3   |
| <b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b> ..... | 8   |
| 1.1. Сутність постачальницької та збутової діяльності на підприємстві.....                              | 8   |
| 1.2. Теоретичні аспекти організації постачальницько-збутової діяльності підприємства.....               | 14  |
| 1.3. Методичні підходи до оцінки збутової діяльності підприємства.....                                  | 30  |
| <b>РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТО «ПРЕСТИЖ»</b> .....  | 41  |
| 2.1. Загальна характеристика СТО «Престиж» .....  | 41  |
| 2.2. Аналіз економічних показників діяльності СТО «Престиж».....  | 46  |
| 2.3. Аналіз збутової діяльності СТО «Престиж».....  | 58  |
| <b>РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА</b> .....                             | 64  |
| 3.1. Світовий досвід організації постачальницько-збутової діяльності підприємства.....                  | 64  |
| 3.2. Напрями підвищення ефективності збутової діяльності підприємства.....                              | 73  |
| 3.3. Маркетинговий аудит як один з інструментів управління збутовою діяльністю СТО «Престиж» .....      | 80  |
| <b>ВИСНОВКИ</b> .....   | 89  |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....   | 93  |
| <b>ДОДАТКИ</b> .....  | 102 |

## ВСТУП

В сучасній системі господарювання кожне підприємство поринуло до роботи у нових умовах та отримало змогу самостійно проводити та регулювати свою діяльність.

Сьогодні в нестабільних економічних умовах в країні для кожного підприємства погіршилися умови праці, підвищився рівень конкуренції на ринках, зменшився попит на продукцію через значне підвищення рівня цін, зросли ціни на закупку матеріалів та комплектуючих, збільшилися транспортні витрати.

Всі ці фактори спричинили великий вплив на погіршення стану постачальницько-збутової діяльності підприємств. Тому, на даний час, актуальним стало питання пошуку шляхів удосконалення постачальницько-збутової діяльності.

Підприємствам потрібно пристосуватися до організації діяльності роботи в нових умовах. В процесі пристосування до нових умов роботи та потреб ринку важливе місце займає формування на підприємстві ефективної постачальницько-збутової діяльності, яка одночасно зможе забезпечити необхідний об'єм сировини і матеріалів для забезпечення безперервного виробництва та достатній об'єм реалізації продукції та прибуток, при оптимальному рівні постачальницько-збутових витрат та дасть змогу задовольнити усі потреби споживачів за умов високого рівня конкуренції на ринку.

Одним з етапів удосконалення постачальницько-збутової діяльності підприємства є комплексний аналіз постачання та збуту, який дає змогу виявити показники постачальницько-збутової діяльності, які впливають на процес функціонування підприємства в цілому. Проведення такого аналізу дозволяє виявити проблеми, що виникають у постачальницько-збутової діяльності та в подальшому знайти шляхи їх вирішення. Для усунення таких проблем використовують стратегічно спрямований комплекс заходів щодо

формування організації постачальницько-збутової діяльності, а також застосовують сучасні методи удосконалення організації постачальницько-збутової діяльності підприємства.

**Актуальність** дослідження процесу удосконалення постачальницько-збутової діяльності полягає в тому, що від наявної системи постачання та збуту залежать кінцеві результати діяльності цілого підприємства. Завчасне виявлення негативних тенденцій у постачальницько-збутовій діяльності та причин їх виникнення або шляхів оптимізації та покращення постачальницько-збутової діяльності, наприклад збільшення об'ємів збуту та клієнтської бази, зменшення витрат на закупівлю та утримання сировини та матеріалів, дають змогу підприємству не тільки не втратити частину прибутку, а й значно скоротити обсяги витрат та отримати необхідний рівень прибутку для подальшого розвитку підприємства. Саме тому, сьогодні для кожного підприємства постає питання удосконалення організації постачальницько-збутової діяльності, завдяки чому підвищується загальна ефективність функціонування підприємства та його прибутковість.

Вивченням проблем та розробкою шляхів удосконалення організації постачальницько-збутової діяльності підприємств займався вузький круг вітчизняні і зарубіжні вчених, які у своїх працях досліджували різні аспекти постачальницької та збутової діяльності підприємств.

Проблемами організації постачальницько-збутової діяльності займались наступні вчені: Є.С. Барвінська, П.С. Березівський, Ф.В. Горбонос, Т.Г. Голов, О.М. Головащенко, Ю.Ф. Єлізарова, В.В. Зіновчук, О.І. Карий, О.П. Крайник, В.В. Липчук, М.К. Пархомиць, Н.В. Поліщук та ін. Окремо питання організації збутової діяльності у своїх працях розглядали такі автори: П.С. Зав'ялов, В.С. Демидов, Е. Дихтль, Е.П. Голубков. Питання, які стосуються аналізу та регулювання виробничо-збутової діяльності підприємств викладено у працях М.І. Долішнього, В.І.

Герасимчука, Є.В. Крикавського, Д.Д. Костоглодова, О.Є. Кузьміна, М. Окландера, Є.В. Савельєва та ін.

Питання організації товароруху розкриті у працях Т. Амблера, Ф. Котлера, Дж. У. Еванса. Прийоми стимулювання збуту відображені в роботах Є.І. Мазілкиної, О.П. Маркова та інших авторів.

**Метою** дипломної роботи є узагальнення і доповнення методичних принципів і практичних рекомендацій щодо удосконалення організації постачальницько-збутової діяльності на підприємстві СТО «Престиж».

Для реалізації поставленої мети в дипломній роботі необхідно вирішити наступні **завдання**:

- визначити поняття постачальницько-збутової діяльності та розглянути процес організації постачальницько-збутової діяльності на підприємстві;
- дослідити сучасний стан постачальницько-збутової діяльності України;
- провести аналіз постачальницько-збутової діяльності підприємства;
- розробити пропозиції щодо удосконалення технології виробництва;
- оптимізувати постачальницько-збутову діяльність підприємства за допомогою проведення ABC і XYZ-аналізів;
- удосконалити організацію постачальницько-збутової діяльності за допомогою економіко-математичного моделювання, ключових показників ефективності (KPI) постачальницької діяльності, складання прогнозного обсягу збуту та витрат на організацію збутової діяльності на 2018 рік, визначення оптимального місця розташування додаткового складу;

У роботі використовувалися такі методи досліджень: статистичний, порівняльний, балансовий та інші. При написанні та оформленні дипломної магістерської роботи використовувалися праці провідних вчених, первинні

документи, річні звіти і бухгалтерські баланси підприємства за 2016-2018 роки.

**Об'єктом дослідження** є процес організації постачальницько-збутової діяльності СТО «Престиж».

**Предметом** дослідження є теоретичні, методичні і практичні питання удосконалення організації постачальницько-збутової діяльності на підприємстві.

Проаналізовано техніко-економічні показники діяльності СТО «Престиж», фінансовий стан, процес організації постачальницько-збутової діяльності та показники ефективності постачальницько-збутової діяльності, проаналізовано наявну технологію виробництва підприємства. Запропоновано ряд удосконалень організації постачальницько-збутової діяльності, а саме перехід на постачання барвника та глазури від польських постачальників замість італійських, впровадження ключових показників ефективності (KPI) для проведення моніторингу ефективності постачальницької діяльності, розміщення додаткового розподільчого складу у м. Києві для скорочення рівня транспортних витрат, складання оптимального плану розподілу збуту продукції на території України та складання прогнозного обсягу збуту на 2018 рік, проведення автоматизації виробництва за допомогою впровадження програмованого візка «TGVP», який дасть змогу збільшити продуктивність праці, знизити собівартість продукції та людські трудовитрати, запропоновано впровадити енергозберігаючі технології, а також розроблено комплекс рішень щодо подальшого розвитку та удосконалення постачальницько-збутової діяльності підприємства.

**Результати**, що отримані у даній роботі, мають постати корисними як для підприємства, що досліджується, так і для інших підприємств, що працюють на ринку логістичних послуг.

**Апробація результатів дослідження.** Результати дослідження апробовані на VI науково-практичній конференції студентів та молодих

вчених «Сталий розвиток України: проблеми та перспективи» (м.Кам'янець-Подільський, 10-11 квітня 2019 року).

**Структура роботи.** Робота складається з вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 97 сторінок, основний текст – 88 сторінки. Список використаних джерел нараховує 94 джерела на 8 сторінках.

## ВИСНОВКИ

У дипломній роботі розглянуто сучасний стан організації постачальницької- збутової діяльності, обґрунтовано актуальність теми дослідження, щодо удосконалення постачальницько-збутової діяльності підприємства, уточнено сучасне поняття постачальницько-збутової діяльності та розглянуто основи організації даної діяльності, проведено комплексний аналіз постачальницько- збутової діяльності СТО «Престиж». Сьогодні для організації ефективної роботи підприємства та отримання гарних показників діяльності, у цілому по підприємству, необхідно приділяти значну увагу процесу організації постачальницько-збутової діяльності. В умовах підвищення рівня конкуренції на ринках, збільшення вимог споживачів до якості товарів та обслуговування і зменшення платоспроможності і попиту у споживачів, потрібно впровадити на підприємстві ефективно діючу систему організації постачальницько-збутової діяльності, оскільки зараз майже кожне підприємство ставить перед собою задачі оптимізації та удосконаленню постачальницько-збутової діяльності та скорочення рівня витрат.

1. У першому розділі розглянуто теоретичні аспекти постачальницької та збутової діяльності на підприємстві, уточнено сучасне визначення постачальницько-збутової діяльності та розглянуто процес організації даної діяльності, проведено огляд сучасних світових тенденцій у постачальницько- збутовій діяльності підприємства, після чого було виявлено, що лідери західного бізнесу досягають економії за рахунок поєднання багатьох чинників, зокрема зниження середньорічної вартості товарних запасів, підвищення продуктивності праці.

Визначено значне місце постачальницько-збутової діяльності в діяльності цілого підприємства. Розглянуто світові тенденції ефективної організації світової постачальницько-збутової діяльності та виділено шість ключових підходів до організації та ведення постачальницько-збутової



діяльності, які можна розглядати як етапи становлення системи управління постачальницько-збутовою діяльністю.

Отже, у першому розділі висвітлено теоретичні відомості організації ефективної збутової діяльності на підприємстві. Підводячи підсумок по першому розділу можна зробити висновок, що формування збутової системи підприємства має базуватися на обґрунтованій, адаптованій та ефективній збутовій політиці, під якою, слід розуміти обрану адміністрацією сукупність збутових стратегій (охоплення ринку, позиціонування товару і т.д.) і комплекс заходів (рішень і дій) щодо формування асортименту і цін продукції, стимулювання попиту і збуту (реклама, обслуговування покупців, комерційне кредитування, знижки), укладання договорів продажу (поставки) товарів та їх транспортування.

2. Визначено, що згідно з основними принципами збутової діяльності підприємства розробляється стратегія збуту і потім тактика. Розглянуто три групи функцій служби збуту готової продукції на основі маркетингової орієнтації: планування; організація; контроль і регулювання. Також можна зробити висновок, що організаційна структура служби збуту підприємства залежить від обсягів збутової діяльності, виду, характеру продукції, що відвантажуються продукції і т.д.

3. Розглянуто методичні підходи науковців до оцінки збутової діяльності підприємства. У зв'язку з цим, можна виділити основні підходи:

- першочерговість врахування фактору регулярності на промислових підприємствах;
- стохастичний характер моніторингу готової продукції;
- поетапний моніторинг діяльності;
- фундаментальний підхід (метод Шеєра).

4. У другому розділі диплому розглядається загальна характеристика СТО «Престиж», техніко-економічний та фінансовий стан підприємства, а саме аналіз фінансового стану, аналіз фінансової стійкості,

аналіз ліквідності і платоспроможності. Розрахунки показали, що практично усі показники фінансової стійкості задовольняють нормативним. Як показав проведений аналіз діяльності СТО «Престиж», відбулося значне зростання чистого доходу, собівартості матеріальних витрат та витрат на оплату праці.

Показники загальної ефективності функціонування підприємства в нормі та мають тенденцію до збільшення у порівнянні з 2016 роком.

5. Розглянуто та проаналізовано постачальницько-збутову діяльність підприємства, у процесі чого були використані сучасні інструменти аналізу постачальницько-збутової діяльності. Розглянуто спосіб та методи організації постачальницько-збутової діяльності, структуру і штатну чисельність працівників у відділах, основні функції та питання взаємодії з іншими структурними підрозділами відділів постачання та збуту, розглянуто номенклатуру сировини, матеріалів та готової продукції, проаналізовано коло наявних постачальників та дистриб'юторів, з якими співпрацює підприємство. У другому розділі проаналізовані наявні виробничі потужності підприємства та запропоновані шляхи удосконалення технології виробництва.

6. У третьому розділі буди наведені пропозиції з оптимізації та удосконалення постачальницько-збутової діяльності підприємства, на основі використання сучасних інструментів аналізу постачальницько-збутової діяльності, зокрема ABC та XYZ.

За відсутності на підприємстві системи моніторингу показників постачальницької діяльності, для підприємства запропоновано впровадження системи оцінки ефективності постачальницької діяльності, яка заснована на КРІ, ключових показниках ефективності, головною перевагою якої є раціональне відображення та удосконалення постачальницької діяльності підприємства.

СТО «Престиж» – це підприємство яке розвивається, з кожним роком збільшує кількість споживачів, виходить на нові ринки збуту, також покращує якість продукції і сервіс.

Для удосконалення організації постачальницько-збутової діяльності СТО «Престиж» було запропоновано впровадження удосконалень по двох напрямках – постачальницько-збутовій діяльності та технології виробництва. Удосконалення організації постачальницько-збутової діяльності дозволить в майбутньому раціонально планувати запаси сировини, матеріалів та готових виробів на складах підприємства, максимально швидко та при мінімальних транспортних витратах доставляти продукцію до споживачів, та в подальшому удосконалювати організацію постачальницько-збутової діяльності, за допомогою наявних можливостей, виявлених при огляді сучасних світових тенденцій постачальницько-збутової діяльності підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В. М. Організація торгівлі: підручник. 2–ге вид. К. : Центр навч. літ–ри, 2005. 616 с.
2. Байбардіна Т. Н., Байбардін І. А., Грищенко І. І., Старовойтова Л. І. Постачальницько–збутова діяльність: учеб. посібник. Мн.: ЗАТ Техноперспектива, 2010. 318 с.
3. Балабанова Л. В., Митрохіна Ю. П. Управління збутовою політикою: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
4. Балабанова Л. В., Митрохіна Ю. П. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: монографія. Донецьк : ДонПУЕТ, 2009.
5. Белявцев М. І., Белявцев М. Л., Шестопалова Л. В. Інфраструктура товарного ринку. К. : Центр навч. літ., 2005. 416 с.
6. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операцій: підручник. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.
7. Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. К. : Знання, 2011. 496 с.
8. Біловодська О. А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Київ : Знання, 2010. 332 с.
9. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Задоя А.О., Лебедева В. К., Тарасевич В. М. Міжнародна економіка: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 416 с.
10. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом М. : МТ–Пресс, 2001. 268 с.
11. Варданян Л. Е., Канащенков А. И., Носов А. В. Книга делового человека: справочник. М.: Выс. шк., 1993. 350 с.
12. Варламов Г. Б., Любчик Г. М., Маляренко В. А. Теплоенергетичні установки та екологічні аспекти виробництва енергії : підручник. К. : ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2003. 232 с.

13. Відстань автоперевезень. URL: <http://mistaua.com>. (дата звернення 20.07.2019)
14. Гаджинский А. М. Логистика: учебн. пособие. М.: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К», 2003. 408 с.
15. Геєць В. М, Мазаракі А. А. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія. К.: Київ. нац. торг.–екон. ун–т, 2008. 388 с.
16. Годін О. М. Маркетинг: підручник. 3–е изд. М.: Дашков і К, 2006. 402 с.
17. Горбач Л. О, Плотніков О.А. Міжнародні економічні відносини: підручник. К. : Кондор, 2005. 262 с.
18. Горбенко О. В. Логістика: навч. посіб. К.: Знання, 2014. 314 с.
19. Грибов В. Д., Кисляков Г.В. Управленческая деятельность : учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2016. 336 с.
20. Григорьев М. Н., Уваров С.А. Логистика: учебник для бакалавров. 2–е изд. М. : Издательство Юрайт, 2012. 818 с.
21. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 392 с.
22. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально–трудова відносини: підручник. К.: Знання, 2004. 536 с.
23. Зарудна Н. Я. Відділ постачання: організаційні структури, основні завдання та функції. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=58893> (дата звернення 20.07.2019)
24. Зеваков А. М. Логистика производственных и товарных запасов: учебник. СПб.: Изд. Михайлова В. А., 2002. 320 с.
25. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл. К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
26. Івашкова Н. І. Управління маркетингом. М. : ФОРУМ ИНФРА–

М. 2010. 102 с.

27. Іляш О. І., Гринкевич С.С. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч. посіб. К.: Знання, 2010. 476 с.
28. Іщенко Н. М. Управління процесами логістики : метод. рекомендації. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2013. 128 с.
29. Кальченко А. Г. Логістика: підруч. К.: КНЕУ, 2003. 284 с.
30. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД–2010). URL: <http://kodeksy.com.ua/buh/kved.htm>. (дата звернення 20.07.2019)
31. Класифікація та порядок розрахунку основних показників оцінки фінансового стану підприємства. URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5084680/page:6> (дата звернення 20.07.2019)
32. Клочков А. К. КРІ и мотивация персонала: полный сборник практических инструментов. Эксмо, 2010. 160 с.
33. Ковальська Л. Л., Оксенюк К. І. Управління потенціалом підприємств: конспект лекцій для студентів спеціальності «Економіка підприємства». Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2009. 100 с.
34. Козловський В. О. Техніко-економічне обґрунтування і економічні розрахунки в дипломних проектах і роботах: навч. посібн. Вінниця: ВНТУ. 2003. 74 с.
35. Колодізева Т. О. Управління ланцюгами поставок: навчальний посібник. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 164 с.
36. Комплексний аналіз і оцінка фінансового становища організації за даними фінансової звітності. URL: <http://ukrbukva.net/page,38,82838-Kompleksnyiy-analiz-i-ocenka-finansovogo-polozheniya-organizacii-po-dannym-finansovoiy-otchetnosti.html> (дата звернення 20.07.2019)
37. Котлер Ф. Основы маркетинга: навч. посібн. М.: Корона, 1994. 456с.
38. Кривешко О. В., Сідун П.В. Чинники формування конкурентоспроможності підприємств та кластерів. *Вісник Національного*

університету «Львівська політехніка». *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2011. № 720. С. 180–188.

39. Крикавський Є. В. Логістика для економістів: підручник. Л. ДУ «Львів політехніка», 2004. 448с.

40. Крикавський Є. В., Чухрай Н.І. Логістична концепція європейської інтеграції економіки України. *Соціально–економічні дослідження в перехідний період. Вип. XXIV НАН України*. Львів: Ін–т регіональних досліджень. 2011.

41. Крикавський Є. В. Логістичне управління: концепція, стратегія, перспективи. *Вісник ДУ «Львівська політехніка»*. 2001. № 416. С. 51–59.

42. Куц Л. Л. Капітал підприємства: формування та використання: опорний конспект лекцій. Тернопіль, ТНЕУ, 2012. 114с.

43. Лайсонс Дж., Джиллінгем М. Управление закупочной деятельностью и цепями поставок. М.: ИНФРА–М, 2005. 798 с.

44. Ларіна Р. Р. Логістика: навчальний посібник. Д.: ВІК. 2005. 334 с.

45. Лігоненко Л. О., Височин І.В. Економіка торговельного підприємства: методика розв'язання практичних завдань навч. посіб. К.: Київ. нац. торг.екон. ун–т, 2010. 456 с.

46. Маликов О. Б. Складская и транспортная логистика в цепях поставок : для бакалавров и специалистов: учебное пособие. Санкт–Петербург и др. : Питер, 2015. 398 с.

47. Маляренко В. А., Лисак Л.В. Енергетика, довкілля, енергозбереження. Харків: Рубікон, 2004. 368 с.

48. Маляренко В. А. Енергетичні установки. Загальний курс: навчальний посібник. 2–е видання X: «Видавництво САГА», 2008. 320 с

49. Матковський С. О., Гальків Л.І., Гринькевич О. С., Сорочак О. З. Статистика: навчальний посібник. Львів.: «Новий Світ», 2009. 430 с.

50. Михайловська О. В. Операційний менеджмент : навч.–метод.

посіб. для самот. вивч. дисципліни: навч. посіб. для студ. К. Кондор. 2008. 548 с.

51. Мізіна О. В., Бородіна О.О., Євдокимов Ф.І. Процесна модель закупівлі товарів на торговельному підприємстві. *Наукові праці Донецького національного технічного університету*. 2002. Вип. 46. 216 с.

52. Модернізація технологічного обладнання з метою економії електроенергії на промисловому підприємстві». URL: <http://referatbox.net/page,4,352937-Modernizaciya-tehnologicheskogo-oborudovaniya-s-cel-yu-ekonomii-elektroenergii-na-promyshlennom-predpriyatii.html> (дата звернення 20.07.2019)

53. Мороз О. В., Музика О.В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах: монографія. Вінницький національний технічний ун-т. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. 164 с.

54. Мочерний С. В., Устенко О А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: посібник. К.: Видавничий центр "Академія", 2001. 280 с.

55. Моя бібліотека. Визначення розмірів технологічних зон складу. URL: <http://mybiblioteka.su/10-16933.html> (дата звернення 20.07.2019)

56. Неруш Ю. М. Логистика : учеб. для вузов. – 4-е узд., перераб. и доп. М. : ТК «Велби», Изд-во «Проспект», 2006. 164 с.

57. Новак В. О., Мостенська Т. Л., Ільєнко О. В. Організаційна поведінка: підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2013. 498 с.

58. Олімпієва О. О. Логістичне управління закупівельною діяльністю на підприємстві. *Управління розвитком*. 2010. № 16. С. 3–6.

59. Передове управління Front Management. Статті з менеджменту. Тип організації та її структура URL: <http://www.frontmanagement.org/fomants-1598-1.html> (дата звернення 20.07.2019)

60. Пономаренко В. С., Таньков К. М., Лепейко Т. І. Логістичний менеджмент: підручник. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. 440 с.

61. Полещук И. И. Логистика: учебное пособие для



вузов. Минск: БГЭУ, 2015. 430 с.

62. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія. Х.: Видавничий Дім «Інжек». 2007. 328 с.

63. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник. 3-тє вид., пере-роб. і доп. К.: Знання, 2008. 630 с.

64. Посадова інструкція начальника відділу збуту. URL: <http://trudova-ohrana.ru/primery-dokumentov/zrazki-posadovih-nstrukcj/1965-osadova-nstrukcja-nachalnika-vddlu-zbutu.html> (дата звернення 20.07.2019)

65. Родников А. Н. Логистика: терминологический словарь. М.: ИНФРА-М, 2000. 352 с

66. Рославцев Д. М. Методичні вказівки до самостійної роботи і виконання практичних занять з дисципліни «Логістичне обслуговування» для студентів 4 курсу напрямку підготовки (6.030601) «Менеджмент» з спеціальності «Логістика». ХНАМГ, 2009. 76 с.

67. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємств. К.: Знання, 2004. 654 с.

68. Савченко Н. Ф. Безпресовим штампування як варіант адаптаційного розвитку підприємства. Ресурсозбереження та енергоефективність процесів і обладнання обробки тиском в машинобудуванні та металургії: праці IV науково-технічної конференції, 7–9 листопада. 2012, Харків. Х.: НТУ «ХПІ», 2012. С. 98–100.

69. Савченко Н. Ф., Павіченко В. П., Розробка системного підходу при використанні нових технологій в машинобудівному виробництві: праці 8-й Міжнародній науково-технічній конференції. 9–10 грудня 2003, г. Харків. Х.: ХНПК «ФЕД», 2003. С. 305–308.

70. Саленко О. В. Шляхи визначення ступеню ефективності діяльності підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2013. № 4 (24). С. 71

71. Самохвалов В. С. Вторинні енергетичні ресурси та енергозбереження: навч. пос.. К. : Центр учбової літератури, 2008. 186 с.
72. Сапоніков С. В. Енергетичні ресурси: конспект лекцій. Суми: Сумський державний університет, 2015. 162 с.
73. Свидерская О. В. Основы энергосбережения: курс лекций. 4–е изд., стер., 2006. 296 с.
74. Сергеев В. И., Эльяшевич И. П. Логистика снабжения : учебник для бакалавриата и магистратуры. 2–е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2015. 524 с.
75. Сисоєв В. В. Моделювання бізнес–процесів у логістиці: лабораторний практикум для студентів спеціальності 073 "Менеджмент" спеціалізації "Логістика" другого (магістерського) рівня.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 72 с.
76. Сичов Н. Г. Виробничий менеджмент: тексти лекцій. Лекція 18 – Управління матеріально–технічним постачанням і збутом продукції в ринкових умовах. Мн.: НО ТОВ «БІП–С», 2002. С.52–58.
77. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: підруч. для студ. вищ. навч. закл. К.: УБС НБУ, 2007. 550с.
78. Смірнова П. В. Управління витратами: конспект лекцій для студентів, які навчаються за напрямом підготовки 6.030504 «Економіка підприємства». Харків: ФО–П Шейніна О.В., 2016. 296 с.
79. Сук Л. К., Сук П. Л. Фінансовий облік: Навч. посіб. К.: Університет «Україна», 2007. 454 с.
80. Таньков К. М., Тридід О. М., Колодизєва Т. О. Виробнича логістика: навч.посібник. ІНЖЕК, 2004. 346 с.
81. Ткачук С. В. Маркетинг послуг : конспект лекцій для студ. галузі знань «Економіка і підприємництво». К.: НУХТ, 2015. 118 с.
82. Тридід О. М., Колодизєва Т. О., Мельникова К. В. та ін. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Функціональна логістика». Х.:

Вид. ХНЕУ, 2007. 272 с.

83. Тридід О. М., Таньков К. М., Леонова Ю. О. Логістика : навч. посіб. К. : ВД «Професіонал», 2008. 176 с.

84. Трудові відносини. Положення про відділ охорони праці: стаття». URL: [http://www.urist24.com/article/read/-pro\\_viddil\\_ohoron](http://www.urist24.com/article/read/-pro_viddil_ohoron) (дата звернення 20.07.2019)

85. Тюріна Н. М., Гой І.В., Бабій І. В. Логістика: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2015. 392 с.

86. Удосконалення постачальницько-збутової політики. URL: [http://gumlit.in.ua/re\\_совершенствоание\\_постачальницько-збутової\\_політики](http://gumlit.in.ua/re_совершенствоание_постачальницько-збутової_політики) (дата звернення 20.07.2019)

87. Филевич Л. Г., Попова Л. О., Прядко О. М., Мітяєва Т. Л., Прибилович Л. А. Комерційна діяльність: навчальний посібник з дисципліни «Комерційна діяльність». Харків: ХДУХТ. 2014. 224 с.

88. Харківський Б. Т., Косенко В. Ф., Сімененко С. Т. Енергоресурсозбереження: навчальний посібник. Луганськ: вид-во СНУ ім.В.Даля, 2012. 214 с.

89. Цахаев Р. К. Основы маркетинга: учебник. М.: Издательство «Экзамен», 2005. 448 с.

90. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник. К.: Знання, 2006. 438 с.

91. Ярошевич Н. Б. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Знання, 2012. 342 с.

92. Ястремська О. М., Яковенко К. В., Веретенникова Г. Б. Методичні рекомендації до розрахунку ефективності пропозицій дипломних робіт студентів освітньо-кваліфікаційних рівнів «бакалавр» та «магістр» напряму підготовки «Менеджмент». Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. 28 с.

93. Ястремської О. М., Мельникова К. В., Колодізева Т. О., Авраменко О. В. та ін Логістика: навчальний посібник для студентів галузі

знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» всіх форм. ХНЕУ ім. С Кузнеця, 2015. 272 с.

94. APICS Dictionary. The Industry Standard for More than 3500 Terms and Definitions / Eleventh Edition. The Association for Operation Management, 2005. P.88.