

**ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ «ПОДІЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ»**

Навчально-науковий інститут бізнесу і фінансів
Кафедра менеджменту, публічного управління та адміністрування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Управління збутовою діяльністю аграрних
підприємств (за матеріалами СВК «Летава» Кам'янець-
Подільського району Хмельницької області)»**

Виконав:

здобувач освітнього ступеня «Бакалавр»
освітньо-професійної програми
«Менеджмент» спеціальності 073
«Менеджмент» заочної форми навчання
ШКАТУЛОВ Владислав Андрійович

Керівник:

кандидат економічних наук, доцент
**ПОКОТИЛЬСЬКА Наталія
Володимирівна**

Оцінка захисту:

Національна шкала _____
Кількість балів _____ Шкала ECTS _____
«_____» _____ 2026 р.

Допускається до захисту:

«_____» _____ 2026 р.

Гарант освітньо-професійної програми

«Менеджмент» спеціальності 073 «Менеджмент»

_____ **Елла ДОБРОВОЛЬСЬКА**

м. Кам'янець-Подільський – 2026 р.

АНОТАЦІЯ

ШКАТУЛОВ В. А. Управління збутовою діяльністю аграрних підприємств (за матеріалами СВК «Летава» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області). Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «Бакалавр» зі спеціальності 073 «Менеджмент» – Заклад вищої освіти «Подільський державний університет», Кам'янець-Подільський, 2026.

В роботі розглянуто теоретико-методичні основи управління збутовою діяльністю підприємств. Визначено сутність збуту та збутової діяльності, їх значення в сучасному ринковому середовищі. Проаналізовано сучасний стан управління збутовою діяльністю досліджуваного підприємства, проведено оцінку її ефективності. Обґрунтовано напрями удосконалення управління збутовою діяльністю підприємств.

Ключові слова: управління, збутова діяльність, збут, ефективність, аграрні підприємства.

ANNOTATION

SHKATULOV V. Management of Sales Activities of Agricultural Enterprises (Based on the Case of SVC “Letava”, Kamianets-Podilskyi District, Khmelnytskyi Region). Qualification work on obtaining educational extent of "Bachelor" specialty 073 "Management". - Higher Educational Institution "Podillia State University", Kamyanetz-Podilskiy, 2026.

The paper examines the theoretical and methodological foundations of managing the sales activities of enterprises. The essence of sales and sales activities, their significance in the modern market environment are determined. The current state of sales management of the studied enterprise has been analyzed, its efficiency has been assessed. Directions for improving sales management of enterprises have been substantiated.

Keywords: management, sales activities, sales, efficiency, agricultural enterprises.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	7
1.1. Основні підходи до трактування збутової діяльності аграрних підприємств	7
1.2. Особливості формування системи збуту та організації реалізації продукції в аграрному секторі	15
1.3. Методичні основи побудови організаційно-економічного механізму управління збутовою діяльністю аграрних підприємств	22
Висновки до розділу 1	27
Розділ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	29
2.1. Характеристика і організаційно-економічні основи підприємства	29
2.2. Вивчення сучасного стану управління виробничо-збутовою діяльністю кооперативу	39
2.3. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю підприємства	52
Висновки до розділу 2	59
Розділ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	61
3.1. Формування організаційно-економічного механізму удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства	61
3.2. Розвиток маркетингових інструментів управління збутовою діяльністю підприємства	68
3.3. Економічне обґрунтування впровадження маркетингових інструментів управління збутовою діяльністю кооперативу	72
Висновки до розділу 3	78
ВИСНОВКИ	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	83

ВСТУП

Актуальність теми. Сільське господарство є однією з провідних галузей економіки України, яка забезпечує продовольчу безпеку держави, формує значну частину експортного потенціалу та створює робочі місця у сільській місцевості. Результативність діяльності аграрних підприємств визначається не лише обсягами виробництва продукції, а й здатністю ефективно реалізувати її на ринку. Саме тому питання організації та управління збутовою діяльністю посідають важливе місце в системі управління підприємством. Для аграрних товаровиробників збут продукції є завершальним етапом господарської діяльності, від якого залежать обсяги отриманих доходів, фінансові результати та можливості подальшого розвитку. Водночас сучасний аграрний ринок характеризується високою конкуренцією, нестабільністю цін, змінами попиту споживачів, розвитком логістичних мереж і каналів реалізації. За таких умов підприємствам необхідно постійно вдосконалювати механізми управління збутом, шукати нові ринки реалізації продукції та формувати довгострокові відносини з покупцями.

Особливого значення набуває підвищення ефективності збутової діяльності сільськогосподарських кооперативів, які функціонують в умовах обмежених фінансових ресурсів та значної залежності від кон'юнктури аграрного ринку. Раціонально організована система збуту дає можливість не лише забезпечити стабільність продажів, а й підвищити конкурентоспроможність підприємства, зміцнити його ринкові позиції та покращити фінансовий стан.

Питання управління збутовою діяльністю підприємств досліджувалися багатьма науковцями та практикаками. Проте постійні зміни ринкового середовища, розвиток маркетингових інструментів, цифрових технологій і логістичних систем зумовлюють необхідність подальшого вивчення теоретичних і прикладних аспектів управління збутом саме в аграрній сфері.

Це визначило вибір теми кваліфікаційної роботи та її практичну спрямованість.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління збутовою діяльністю аграрного підприємства.

У відповідності до мети, визначено основні завдання роботи:

- охарактеризувати основні підходи до трактування збутової діяльності аграрних підприємств;
- розкрити особливості формування системи збуту та організації реалізації продукції в аграрному секторі;
- дати характеристику методичним основам побудови організаційно-економічного механізму управління збутовою діяльністю аграрних підприємств;
- дати характеристику і розкрити організаційно-економічні основи досліджуваного підприємства;
- вивчити сучасний стан управління виробничо-збутовою діяльністю кооперативу;
- оцінити ефективність управління збутовою діяльністю підприємства;
- сформулювати організаційно-економічний механізм удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства;
- обґрунтувати напрями розвитку маркетингових інструментів управління збутовою діяльністю підприємства;
- здійснити економічне обґрунтування впровадження маркетингових інструментів управління збутовою діяльністю кооперативу та оцінити їх ефективність.

Об'єктом дослідження є процес управління збутовою діяльністю аграрних підприємств.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні й організаційні аспекти удосконалення управління збутовою діяльністю в СВК «Летава» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області.

Методи дослідження. У роботі використано комплекс методів наукового дослідження. Теоретичні узагальнення здійснювалися за допомогою абстрактно-логічного методу. Для оцінки тенденцій розвитку підприємства та результатів його діяльності застосовано економіко-статистичні методи, методи аналізу та порівняння. Графічний метод використовувався для наочного відображення результатів дослідження. При обґрунтуванні напрямів удосконалення збутової діяльності застосовувалися розрахунково-конструктивний та економічний методи.

Інформаційною основою дослідження стали законодавчі та нормативні акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, статистичні матеріали, фінансова звітність СВК «Летава», внутрішня документація підприємства, а також інші джерела інформації, що стосуються тематики дослідження.

Практична цінність роботи полягає в розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності управління збутовою діяльністю СВК «Летава». Запропоновані заходи можуть бути використані підприємством для вдосконалення процесу реалізації продукції, розширення каналів збуту та підвищення результативності господарської діяльності.

Обсяг та структура роботи. Структура кваліфікаційної роботи визначена метою та завданнями дослідження. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі проведено дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів управління збутовою діяльністю аграрних підприємств на матеріалах СВК «Летава» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області. За результатами проведеного дослідження сформульовано такі висновки:

1. У процесі дослідження теоретичних основ управління збутовою діяльністю підприємств встановлено, що збут є завершальною стадією відтворювального процесу та важливою складовою системи управління підприємством. Ефективно організована збутова діяльність забезпечує формування доходів, прибутку та конкурентних переваг підприємства, а також створює умови для його сталого розвитку в ринковому середовищі.

2. За результатами узагальнення сучасних підходів до управління збутовою діяльністю визначено, що найбільш результативною є система управління, яка поєднує маркетингові, комерційні та логістичні інструменти. Встановлено, що в сучасних умовах збутова діяльність повинна орієнтуватися на потреби споживачів, постійний моніторинг ринку та формування довгострокових відносин із покупцями.

3. Дослідження методичних засад формування організаційно-економічного механізму управління збутовою діяльністю дозволило встановити, що його ефективність залежить від узгодженості дії організаційних, економічних та маркетингових важелів управління. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу до управління збутом, який враховує вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

4. Аналіз виробничо-господарської діяльності СВК «Летава» показав, що підприємство має достатній ресурсний та виробничий потенціал для ефективного функціонування. У 2025 році чистий дохід від реалізації

продукції становив 122241 тис. грн, що на 31665 тис. грн більше порівняно з 2023 роком. Водночас чистий прибуток зріс з 1491 тис. грн до 8316 тис. грн, що свідчить про покращення результатів господарської діяльності підприємства.

5. У результаті оцінки організації управління виробничо-збутовою діяльністю кооперативу встановлено, що провідною галуззю господарства є рослинництво, яке забезпечує основну частину доходів підприємства. Найбільше значення у структурі виробництва мають зернові культури, соя, соняшник та цукрові буряки. Позитивною тенденцією є зростання урожайності більшості сільськогосподарських культур та високий рівень товарності продукції.

6. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю показала, що протягом досліджуваного періоду підприємству вдалося суттєво покращити фінансові результати. Рентабельність продажу зросла з 7,1 % у 2023 році до 14,7 % у 2025 році, а чистий прибуток на 1 грн витрат на збут збільшився з 0,8 грн до 3,0 грн. Разом із тим виявлено проблеми, пов'язані з недостатньою диверсифікацією каналів збуту та залежністю від кон'юнктури аграрного ринку.

7. У процесі формування організаційно-економічного механізму удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства розроблено комплексний підхід до управління збутом, який передбачає взаємодію маркетингової, комерційної та логістичної складових. Запропонований механізм дозволяє підвищити адаптивність підприємства до змін зовнішнього середовища та забезпечити ефективніше використання його збутового потенціалу.

8. Обґрунтовано напрями розвитку маркетингових інструментів управління збутовою діяльністю СВК «Летава», які передбачають впровадження системи маркетингового моніторингу ринку, диверсифікацію каналів реалізації продукції, розширення співпраці з покупцями, використання цифрових платформ та вдосконалення маркетингового планування. Реалізація

зазначених заходів сприятиме зміцненню конкурентних позицій підприємства та підвищенню результативності збутової діяльності.

9. Проведене економічне обґрунтування запропонованих заходів підтвердило їх практичну доцільність та ефективність. Встановлено, що впровадження маркетингових інструментів управління збутом забезпечить збільшення чистого доходу від реалізації продукції на 6112,1 тис. грн, зростання чистого прибутку на 898,5 тис. грн та підвищення рентабельності продажу до 15,4 %. Це створить передумови для зміцнення фінансової стійкості підприємства та забезпечення його подальшого розвитку.

Таким чином, поставлену в роботі мету досягнуто, а визначені завдання виконано в повному обсязі. Запропоновані рекомендації щодо удосконалення управління збутовою діяльністю можуть бути використані у практичній діяльності СВК «Летава» та інших аграрних підприємств з метою підвищення ефективності реалізації продукції, зміцнення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку в сучасних умовах господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амеліна І., Дмитренко О. Теоретичні основи менеджменту збуту продукції підприємства. Науковий журнал «Економіка і регіон». Полтава: ПНТ. 2021. Т. (4(83)). С. 38-44. [https://doi.org/10.26906/EiR.2021.4\(83\).2523](https://doi.org/10.26906/EiR.2021.4(83).2523)
2. Багорка М., Абрамович І., Кравець О. Організація збутової політики в системі маркетингу аграрного підприємства. Підприємництво та інновації. 2024. № 30. С. 59–65.
3. Багорка М. О., Кадирус І. Г., Миронова О. О. Організація збутової діяльності та системи маркетингових досліджень на підприємстві. Бізнес навігатор. 2022. Вип. 2(69). С. 54–61. DOI: <https://doi.org/10.32847/businessnavigator.69-7>
4. Багорка М. О., Кадирус І. Г., Юрченко Н. І. Маркетингові підходи в управлінні збутовою діяльністю оптових торговельних підприємств. Підприємництво і торгівля. Львів, 2021. № 28. С. 7-14. DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2021-28-01>
5. Білошапка Ю. М., Кашульська Т. С. Маркетинговий інструментарій підприємств аграрного сектору України. Development Service Industry Management. 2023, № 4. С.166-172.
6. Білошапка Ю. М. Організаційний розвиток систем управління маркетингово-збутовою діяльністю аграрних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2023. № 4. С. 446 – 451.
7. Білошапка Ю.М. Маркетингова діяльність суб'єктів аграрного бізнесу: особливості управління та напрями вдосконалення. Актуальні проблеми інноваційної економіки та права. 2024. № 1. С. 111-117.
8. Бовкун О. А. Управління збутовою діяльністю промислового підприємства. Економічні горизонти. 2022. № 1(19). С. 105–115.

9. Гарматюк О. В. Оцінювання індикаторів прибутковості бізнесу як показника ефективності збутової діяльності фармацевтичних підприємств. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2023. Т. 8. № 1. С. 174-179. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2023-1-25>

10. Гарматюк О. Фактори впливу на управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств. Економічні горизонти. 2021. Вип. 3–4(18). С. 124–131.

11. Гладкова О. В. Роль логістичних систем в ефективному функціонуванні фармацевтичних компаній. Сучасні досягнення та перспективи розвитку апітерапії в Україні : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю (м. Харків, 25 січня 2020 р.). Харків : Вид-во «Оригінал», 2020. С. 55-56.

12. Гринько Т. В., Гвініашвілі Т. З., Кириченко А.С. Стратегічні підходи до управління маркетинговими комунікаціями на підприємстві. Ефективна економіка. 2021. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.12.4.

13. Гринько Т. В., Гвініашвілі Т. З., Алещенко В. І. Стратегічне управління як елемент організаційно-економічного механізму забезпечення економічної стійкості підприємства. Економіка та держава. 2021. № 12. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.12.30.

14. Гринько Т., Гвініашвілі Т., Сотула В. Особливості управління збутовою діяльністю підприємства в сучасних умовах. Економіка та суспільство. 2023. Випуск 51. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-8>

15. Гринів Н. Т., Лісовська Л. С. Особливості активізації збутової діяльності компаній за допомогою маркетинг-плейсів. Актуальні проблеми сталого розвитку. 2025. Том 2, № 1. С. 96-101.

16. Данилюк В. О., Дашкевич Д. Р. Особливості управління збутовою діяльністю в бізнес-організаціях різних галузей. Бізнес Інформ. 2020. №9. С. 276–283. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-9-276-283>

17. Дячун О. Функції управління збутом на підприємстві. Соціально економічні проблеми і держава. 2022. Вип. 1 (26). С. 69-76. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2022/22dodznnp.pdf>
18. Дубівка Д.В. Поняття «збут» в системі управління підприємством. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2013/26.pdf
19. Жорська І.О., Хачірова Ю.С. Сучасні моделі управління запасами на підприємстві Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2023. №11-12 (312-313). С. 192–195. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-11-12-312-313-192-1>
20. Збут товарів у системі маркетингової діяльності підприємства. URL: <https://buklib.net/books/37394/>
21. Зозульов О.В., Царьова Т.О., Гавриш Ю.О. Маркетинг. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського. 2022. 298 с
22. Іванина Р., Синявський А. Маркетплейси – що це таке простими словами. URL: <https://elit-web.ua/ua/blog/chto-takoe-marketplejsy>
23. Іванечко Н., Борисова Т., Процишин Ю. Маркетинг. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.
24. Ісаєв М.Ю. Класифікація підходів до визначення поняття «Збут». URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/25014/1/Suchasnyi%20marketing%20strategichne%20upravlinnia%20ta%20innovatsiinyi%20rozvytok%2030.04.2020-36.pdf>
25. Кадирус І. Г., Моїсєєв Н. Р., Теренков Д. Д. Зміст і складові маркетингової збутової політики підприємства. Агросвіт. 2024. № 23. С. 165-171. DOI: 10.32702/2306- 6792.2024.23.165
26. Кара Н. І., Зинич Л. В. Шляхи підвищення ефективності збутової діяльності підприємств харчової промисловості України в умовах міжнародної економічної діяльності. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. 2023. № 1 (9). С. 150-158.

27. Класифікація форм і методів роздрібного продажу товарів. URL: https://vuzlit.com/240128/klasifikatsiya_form_metodiv_rozdribnogo_prodazhu_to_variv

28. Ключан О.М. Особливості системи збуту підприємства. Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу: матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. з проблем вищої освіти і науки, м. Житомир, 4-5 листопада 2021. С.159–160. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/11/159.pdf>

29. Кошулько О. Найкраще програмне забезпечення для управління запасами на основі штучного інтелекту на 2025 рік. GMDH: веб-сайт. URL: <https://gmdhsoftware.com/ua/inventory-management-software>

30. Кривдик М., П'ятничка М., Заботін В. Рівні управління збутовою діяльністю підприємств. Development Service Industry Management. 2024. (1), 97–101. [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-5\(13\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-5(13))

31. Курбацька Л. М., Кадирус І. Г. Проблеми управління збутовою діяльністю аграрних підприємств. Держава, галузі, підприємства, бізнес: реалії і тенденції економічного, інформаційного та технічного розвитку: кол. моногр. / за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Дніпро: Пороги, 2020. С. 410–421.

32. Курбацька Л. М., Кадирус І. Г., Савенко О. А., Нечипоренко К. В. Удосконалення логістичних систем для забезпечення принципів стійкого розвитку підприємства. Агросвіт. 2021. № 7–8. С. 60–66.

33. Літвінчук К.В. Особливості розвитку збутової діяльності промислових підприємств. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Економіка і управління. 2023. № 2. Том 34(73). DOI: <https://doi.org/10.32782/2523-4803/73-2-7>

34. Литовченко Б.В. Удосконалення системи управління збутом продукції на підприємстві. Традиції та нові наукові стратегії у центральній та східній Європі. URL: https://novaosvita.com/wp-content/uploads/2023/11/ScStrCEEur_Kyiv-June2023_v2.pdf

35. Логінова О. А. Управління логістичною діяльністю фармацевтичних підприємств. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2023. Т. 8, № 1. С. 22–26. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2023-1-3>

36. Ляпунов А.Д. Формування і оптимізація системи збуту на основі системного аналізу. Одеса. URL: <http://economics.openmechanics.com/articles/195.pdf>

37. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.

38. Могилевська О. Ю. Маркетингова система в управлінні промисловими підприємствами: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : КиМУ, 2020. 366 с.

39. Мостова А.Д., Познякова Т.А. Удосконалення управління розподілом та збутом продукції торговельного підприємства з використанням цифрових технологій. Академічний огляд. 2021. № 2 (55). С. 59-68.

40. Ніколаєнко І.В., Іванова О.І. Класифікація маркетингових ознак за характерними ознаками. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2021. Вип. 2(87). С. 40-45.

41. Нехай В.В., Колокольчикова І.В. Методологічні засади формування парадигми збуту. Вісник Хмельницького національного університету. Серія : економічні науки. Хмельницький. 2023. № 1. С. 120–125.

42. Павлов К. В., Лялюк А. М., Павлова О. М. Маркетинг: теорія і практика: підручник. Луцьк : СПД Гадяк Жанна Володимирівна. «Волиньполіграф». 2022. 408 с.

43. Пачева Н., Подзігун С. Організація маркетингового менеджменту в системі управління підприємством. Економіка та суспільство. 2022. Вип. 38. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-21>

44. Пачева Н. О. Особливості організації маркетингового менеджменту на фармацевтичних підприємствах. Економічні горизонти. 2023. № 1(23). С. 133–141.

45. Пащенко О. П., Васьківський О. П., Куліш Н. Теоретичні аспекти оцінки ефективності менеджменту підприємства. Приазовський економічний вісник. 2020. № 1(18). С. 119–125.

46. Підлісна О.А., Дученко М.М. Аналіз підходів до формування запасів у системі збутової діяльності суб'єктів господарювання. Ефективна економіка. 2025. № 2. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.2.68>

47. Пенькова О. Г. Маркетингова політика розподілу фармацевтичних підприємств. Ефективна економіка. 2023. № 5. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.5.4>.

48. Пенькова О. Г. Використання посередників при здійсненні збутової діяльності фармацевтичними підприємствами. Інноваційна економіка. 2023. № 1. С. 131–136. DOI: <https://doi.org/10.37332/2309-1533.2023.1.18>

49. Просування товару, стимулювання збуту, пропаганда, персональний продаж, реклама. URL: https://pidru4niki.com/1333122239788/marketing/prosuvannya_tovaru_stimulyuvannya_zbutu_propaganda_personalniy_prodazh_reklama

50. Салівончик І. Р. Управління збутовою діяльністю підприємства : робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра : спец. 073 Менеджмент / наук. кер. Л. О. Ющишина ; Волинський національний університет імені Лесі Українки. Луцьк, 2024. 53 с.

51. Світовий О. М. Організація системи управління збутовою діяльністю промислових підприємств. Ефективна економіка. 2023. № 5. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.5.10>

52. Світовий О. М. Управління виробництвом та збутом зерна і продуктів його переробки в контексті максимізації доданої вартості. Вісник соціально-економічних досліджень. Одеса, 2021. № 3–4 (78–79). С. 66–80.

53. Сергієнко О. А., Давиденко Д. В. Стратегії збутової діяльності підприємства: види та принципи формування. Актуальні проблеми фінансової системи України 2021. Матеріали XVIII міжнародної науково-практичної

конференції молодих вчених, аспірантів і студентів : Черкаський державний технологічний університет, 27 лис. 2021 року. Черкаси, 2021. 195 с.

54. Скопенко Н. С., Когут О. О. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення стійкого розвитку підприємств в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9869>

55. Слівінська В.В., Белова Т.Г. Дослідження каналів розподілу продукції підприємства. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/60da0786-1f19-42f7-a692-256ec1231659/content>

56. Софієнко А.В., Шукліна В.В., Набока Р.М. Теоретичний маркетинг. Херсон : Книжкове видавництво ФОП Вишемирський, 2021. 494 с.

57. Терент'єва Н. В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4783>

58. Ткаченко А. Що таке маркетплейс, види, переваги та недоліки. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/yakprosuvati-biznes-na-marketpleysah>

59. Чміль Г.Л. Трансформація простору функціонування бізнес-структур під впливом цифровізації: вимір маркетплейсів. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2021. № 1. С. 391-405.

60. Швед В., Омельченко О., Дробаха С. Збутова політика підприємства та її елементи. Сталий розвиток економіки. 2024. (2(49)). 76-82. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-12>

61. Шереметинська О.В., Гаврилюк О.І. Управління збутовою діяльністю підприємств-суб'єктів ЗЕД в сучасних умовах. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4732>

62. Шишкін В.О., Белоусова А.А. Підвищення ефективності системи управління каналами збуту виробничих підприємств. Волинський національний університет імені Лесі Українки. Луцьк, 2021. 126 с.

63. Юрченко Н. І., Кадирус І. Г. Стратегічна спрямованість збутової діяльності аграрних підприємств. Проблеми правового, фінансового та економічного забезпечення розвитку національної економіки: монографія / за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Дніпро: Пороги, 2021. С. 220–232.

64. Braslavskaya O. V., Penkova O. H., Plets I. I. et al. Management of the higher education institutions innovative potential. Formalization and evaluation. Revista Inclusiones. 2020. Vol. 7, No. 4. Pp. 624–645. URL: <https://revista.inclusiones.org/index.php/inclu/article/view/1575>

65. Strategic Interaction of State Institutions and Enterprises with Economic Security Positions in Digital Economy / Y. Rudnichenko, S. Melnyk, N. Havlovska, O. Illiashenko, N. Nakonechna. WSEAS TRANSACTIONS on BUSINESS and ECONOMICS. 2021. Vol. 18. P. 218-230.