

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-332-51>

УДК 339.13:658:8

РИЖОВА Вікторія

ВНЗ «Міжнародний технічний університет «Миколаївська політехніка»

<https://orcid.org/0009-0004-1083-0398>

ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА КОНЦЕПЦІЙ ДО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ ТА ЗБУТОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Агропромисловий комплекс (АПК) відіграє важливу роль в економіці, забезпечуючи продовольчу безпеку та експортний потенціал країни. У сучасних умовах конкуренції та глобалізації ефективне управління логістикою та збутом стає критичним для успіху підприємств АПК. В роботі розглянуто основні підходи та концепції, що застосовуються для покращення логістичних процесів і збутової діяльності. Зазначено що вибір підходу до управління логістикою та збутом залежить від конкретних умов і потреб підприємства АПК. Для підприємств агропромислового комплексу на сьогодні стоїть нагальна проблема запровадження логістичного підходу для підвищення ефективності господарської діяльності і формування стійкої конкурентної позиції на ринку сільгосппродукції. Безконтрольний процес збуту може призвести підприємство до поразки у боротьбі виживання над ринком, насичений товарами конкурентів. У зв'язку з цим підприємствам слід серйозно підходити до організації та управління збутовою діяльністю. Комбінація кількох концепцій може забезпечити найбільш ефективне рішення для підвищення конкурентоспроможності, оптимізації витрат і задоволення потреб ринку. Проаналізовано логістичні технології, які включають різноманітні методи, інструменти та системи, що використовуються для оптимізації та управління логістичними процесами. Досліджено зв'язок основних підходів та концепцій до управління логістикою та збутом підприємств агропромислового комплексу. Для проведення порівняльного аналізу основних концепцій і підходів до управління логістикою та збутом на підприємствах агропромислового комплексу (АПК) необхідно використовувати такі критерії, як ефективність, витрати, гнучкість, складність впровадження, інтеграція з іншими бізнес-процесами, а також вплив на стосунки з клієнтами та екологічність. Обґрунтовано ключові аспекти різних концепцій і підходів. Виконано систематизацію існуючих методологічних підходів та концепцій логістичного управління збутом аграрної продукції, суть яких полягає у необхідності врахування як економічних витрат агропромислового виробництва, так і повного ефекту від логістичних витрат. Впровадження сучасних підходів і концепцій дозволяє підприємствам АПК краще адаптуватися до ринкових змін, забезпечуючи стійкий розвиток і збільшення прибутковості.

Ключові слова: логістика, збут, технології, концепції, логістичні процеси, збутова політика.

RYZHOVA Victoria

Higher Education Institution "International Technical University "Mykolaiv Polytechnic"

APPLICATION OF BASIC APPROACHES, TECHNOLOGIES AND CONCEPTS TO THE MANAGEMENT OF LOGISTICS AND SALES OF ENTERPRISES OF THE AGRICULTURAL COMPLEX

The agro-industrial complex (APC) plays an important role in the economy, ensuring food security and the country's export potential. In today's conditions of competition and globalization, effective logistics and sales management are becoming critical for the success of agribusiness enterprises. The paper examines the main approaches and concepts to improve logistics processes and sales activities. It is noted that the choice of approach to logistics and sales management depends on the specific conditions and needs of the agribusiness enterprise. For enterprises of the agro-industrial complex, there is an urgent problem of introducing a logistic approach to increase the efficiency of economic activity and form a stable competitive position in the market of agricultural products. An uncontrolled sales process can lead a company to defeat in the struggle for survival in a market saturated with competitors' products. In this regard, enterprises should seriously approach the organization and management of sales activities. Combining several concepts can provide the most effective solution to increase competitiveness, optimize costs, and meet market needs. Logistics technologies, which include various methods, tools, and systems, are analyzed to optimize and manage logistics processes. The connection of the main approaches and concepts to managing logistics and sales of enterprises of the agro-industrial complex was studied. In order to carry out a comparative analysis of the main concepts and approaches to logistics and sales management at the enterprises of the agro-industrial complex (APC), it is necessary to use such criteria as efficiency, costs, flexibility, complexity of implementation, integration with other business processes, as well as the impact on relations with customers and environmental friendliness. Key aspects of various concepts and approaches are substantiated. Systematization of existing methodological approaches and concepts of logistics management of the sale of agricultural products has been carried out, the essence of which is the need to consider both the economic costs of agro-industrial production and the full effect of logistics costs. Implementing modern approaches and concepts allows agro-industrial complex enterprises to better adapt to market changes, ensuring sustainable development and increasing profitability.

Keywords: logistics, sales, technologies, concepts, logistics processes, sales policy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Збутова політика серйозно впливає на функціонування підприємства, оскільки забезпечує підприємство необхідними фінансовими ресурсами. Саме організація та ефективне управління збутом дають можливість економічному суб'єкту досягти успіху на ринку. Безконтрольний процес збуту може призвести підприємство до поразки у боротьбі виживання над ринком, насичений товарами конкурентів. У зв'язку з

цим підприємствам слід серйозно підходити до організації та управління збутовою діяльністю. При цьому необхідно використовувати не тільки маркетингові підходи, необхідне застосування сучасних високоефективних методів і методів управління потоковими процесами, як-от логістика, яка стійко зайняла свою нішу в управлінні сучасними підприємствами.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження концепцій і підходів до управління логістикою та збутом на підприємствах агропромислового комплексу (АПК) займає важливе місце в наукових роботах багатьох вчених. Серед зарубіжних дослідників зазначеної тематики необхідно вказати таких як Майкл Портер (його роботи, зокрема концепція ланцюга вартості (value chain), є фундаментальними для розуміння інтеграції логістичних процесів та управління ними), Мартін Крістофер (досліджував логістику з точки зору управління ланцюгами постачання), Джон Девенпорт та Генрі Віллс (досліджували інтеграцію логістичних процесів на підприємствах, зокрема в АПК, та підкреслювали важливість інформаційної інтеграції в управлінні логістикою), Роберт Каплан та Дейвід Нортон (їх концепція збалансованої системи показників (Balanced Scorecard) сприяє розробці системного підходу до управління логістикою), Джеймс Вомак та Даніел Джонс (праці з Lean-принципів є ключовими для розуміння застосування Lean-логістики в АПК, спрямованої на зменшення втрат і підвищення ефективності), Дональд Бауерсокс (досліджував концепції 3PL і 4PL, а також їх застосування в АПК для оптимізації логістичних процесів), Джон Ланкастер (його роботи стосуються аналізу ефективності та ризиків аутсорсингу логістичних функцій на підприємствах). Ці вчені зробили вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління логістикою та збутом на підприємствах АПК, що допомагає підприємствам адаптуватися до сучасних викликів і покращувати свої бізнес-процеси.

Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у дослідження теоретичних та прикладних проблем логістики на підприємствах зробили С. Гаркавенко, В. Герасимчук, Є. Крикавський, В. Николайчук, М. Окландер, Т. Решетілова, І. Смірнов, Н. Чухрай, Ю. Яковець. Концептуальні основи логістики на підприємствах агропромислового комплексу висвітлюють у своїх працях Н. Потапова, Н. Мязіна, Н. Козуб, Т. Колесник та інші.

Разом з тим, аналіз наукових публікацій свідчить про необхідність подальшого вивчення проблем організації збутової логістики, що потребує систематизації ключових підходів та концепцій логістичної підтримки управління збутовою діяльністю підприємств.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті вивчення та узагальнення методологічних підходів логістичного управління збутом продукції в АПК.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Діяльність агропромислового комплексу неможлива без інтеграційних процесів, а це в свою чергу, передбачає логістичний підхід до побудови організаційно-економічного механізму його функціонування. Логістика у застосуванні до агробізнесу – це система, в якій окремі елементи системи забезпечують необхідний обсяг сировини для діяльності організацій, що займаються її переробкою. У цій системі одні займаються виробництвом сировини, другі займаються її розподілом, треті займаються зберіганням і постачанням сировини від виробників до споживачів, четверті узагальнюють інформацію про виробників, споживачів продукції, поставки засобів виробництва і т. д.

Для підприємств агропромислового комплексу на сьогодні стоїть нагальна проблема запровадження логістичного підходу для підвищення ефективності господарської діяльності і формування стійкої конкурентної позиції на ринку сільгосппродукції. Нагальність використання логістичного підходу на агропідприємствах обґрунтовується значними втратами сільгосппродукції, зокрема у процесі її транспортування і зберігання [3].

В умовах проблем з реалізацією та непередбачуваністю попиту виробництво на склад замінюється виробництвом на замовлення. Стає не вигідним утримання великих запасів і водночас не можна упускати нові замовлення. Тому набуває значення швидка адаптація підприємства до змін навколишнього середовища, що забезпечується можливістю його підсистем (постачання, виробництво, збут) швидко змінювати розмір та склад вхідних та вихідних матеріальних потоків. Все це можливо за допомогою концепції логістики.

Логістична концепція організації виробництва включає такі основні положення: відмова від зайвих запасів; економія часу на виконання основних та транспортноскладських операцій; усунення нераціональних простоїв устаткування; обов'язкове усунення шлюбу; усунення нераціональних внутрішньозаводських перевезень. В умовах сільськогосподарського виробництва виробництво на замовлення може бути технічно здійснено за допомогою договору контрактації.

Традиційна концепція є найбільш прийнятною для умов «ринку продавця», а логістична концепція — для умов «ринку покупця». Коли попит перевищує пропозицію, можна бути впевненим, що виготовлена партія виробів буде реалізована, тому максимально завантажуються обладнання. При цьому чим більшою

буде виготовлена партія, тим нижче виявиться собівартість одиниці виробу. Завдання реалізації на першому місці не варте.

Ситуація змінюється з приходом ринку «диктату» покупця. Завдання реалізації виробленого продукту умовах конкуренції виходить передній план. Непостійність та непередбачуваність ринкового попиту роблять недоцільним створення та підтримання великих запасів підприємствами переробної промисловості АПК. У той самий час, специфічні особливості сільськогосподарського виробництва, його річний цикл і яскраво виражена сезонність передбачають необхідність утримання запасів (наприклад, насіннєвий фонд).

Логістичний підхід у сільськогосподарському виробництві призводить до регулювання матеріальних, товарних, інформаційних та інших потоків, тому використання логістики в управлінні товаро- і матеріалорухом актуальне на етапі розвитку. Це зумовлено зростанням горизонтальних господарських зв'язків між суб'єктами господарювання різних поєднаних видів діяльності, зокрема між підприємствами АПК.

Логістична діяльність – це один з основних видів господарської діяльності, що пов'язаний із плануванням, організацією, управлінням та контролем матеріальних і супутніх їм потоків у процесі їх переміщення від місця виробництва до місця споживання за допомогою послідовного та взаємоузгодженого в часі й просторі виконання логістичних активностей [2].

Логістична підтримка збутової діяльності повинна базуватися на ефективних логістичних технологіях, які забезпечують стандартизовані процедури та правила для виконання збутових функцій, враховуючи специфіку збутової політики, логістичну стратегію підприємства та взаємодію з клієнтами.

Технологія є основою логістики, оскільки вона необхідна для оптимізації операцій, моніторингу продажів, прийняття обґрунтованих рішень і підвищення рівня задоволеності клієнтів. Враховуючи чіткі вимоги галузі, постачальникам послуг логістики потрібні гнучкі та ефективні технології для адаптації до динаміки галузі.

Як зазначають дослідники [1], впровадження логістичних технологій створює єдине інформаційне середовище, автоматизує різні інформаційні та логістичні операції, спрощує комунікації, оптимізує логістичні процеси, що дозволяє покращити координацію і взаємодію учасників ланцюга дистрибуції, оперативно реагувати на зміни зовнішніх умов, економити ресурси, мінімізувати ризики, ефективно управляти та контролювати процеси фізичного розподілу.

Логістична підтримка управління збутовою діяльністю повинна ґрунтуватися на чітко визначеній логістичній технології. Така технологія забезпечує стандартизовані правила та процедури, які дозволяють ефективно реалізувати логістичні функції у сфері збуту. Це включає в себе оптимізацію процесів, таких як транспортування, зберігання, управління запасами та обробка замовлень. Використання технологій дозволяє підвищити ефективність збутової діяльності, скоротити витрати і підвищити задоволеність кінцевих споживачів.

До ключових аспектів логістичної технології можна віднести:

1. Систематизація процесів: встановлення чітких алгоритмів виконання всіх етапів збутової діяльності для уникнення можливих збоїв і підвищення загальної ефективності.

2. Автоматизація: використання спеціалізованих програмних продуктів, які дозволяють автоматизувати ключові етапи збуту, зменшуючи людський фактор і підвищуючи швидкість виконання завдань.

3. Інтеграція: забезпечення взаємодії всіх елементів логістичного ланцюга (постачальники, виробники, склади, транспортні компанії) для досягнення безперебійного потоку товарів від виробника до кінцевого споживача.

4. Контроль і моніторинг: регулярне відстеження та аналіз виконання логістичних функцій для виявлення проблемних зон і оперативного їх вирішення.

Розглянемо кілька прикладів зазначених технологій (табл.1).

Вказані технології дозволяють підприємствам ефективніше управляти логістичними операціями, зменшувати витрати, підвищувати швидкість обробки замовлень і забезпечувати кращий рівень обслуговування клієнтів.

Важливими є логістичні технології які використовуються для підвищення продажів і проникнення на ринок - CRM-технології, які допоможуть вийти на ринок, утримати клієнтів і збільшити логістичні продажі. Інвестування в правильну логістичну технологію має вирішальне значення в умовах жорсткої конкуренції. Сучасні технології в основному зосереджені на обробці замовлень клієнтів і нехтують аспектом управління відносинами з клієнтами. Належні технологічні функції логістики можуть допомогти ефективно керувати відносинами з клієнтами та всім процесом продажів. Ця стратегічна інтеграція збільшує продажі завдяки розширенню ринку та постійному задоволенню клієнтів[7].

1. Спеціалізована логістика CRM. Спеціалізована логістична CRM – це логістична технологія для 3PL для збільшення продажів і проникнення на ринок. CRM із функціями, специфічними для галузі логістики, може допомогти ефективно задовольнити конкретні потреби клієнтів. Деякі спеціалізовані функції включають інформаційну панель логістики, яка відстежує важливі галузеві ключові показники

ефективності, і повний інструмент логістики, який допоможе розраховувати ціни на всі види транспорту в одному інструменті.

2. Управління конвеєром продажів. Управління конвеєром збуту — це одна важлива логістична технологія, яка дає змогу організувати всіх потенційних клієнтів в конвеєрі збуту. Це також допоможе отримати повне уявлення про воронку продажів. Завдяки управлінню конвеєром продажів перехід кожного потенційного клієнта на наступний етап є більш систематичним, що дає змогу збільшити продажі.

Управління продажами відстежує потенційних клієнтів на різних етапах – потенційні клієнти, кваліфіковані потенційні клієнти, потенційні клієнти, клієнти та втрачені угоди. Знання угод, які призвели до вигравів або програшів, дозволяє визначити причини результату. Ці критично важливі дані допоможуть реалізувати нові стратегії, щоб отримати більше угод.

3. Цикли продажів. Ще одна важлива логістична CRM-технологія, яка дозволить збільшити продажі, — це цикли продажів. Ця технологія дозволяє бути послідовними, коли йдеться про продажі. Вона допомагає підтримувати постійність продажів, автоматично налаштовуючи повторювані завдання для персоналу, включаючи дзвінки, електронні листи та зустрічі з клієнтами.

Враховуючи тривалий процес продажу та різноманітну купівельну поведінку клієнтів, ця технологія оптимізує процеси продажу. Тобто забезпечує своєчасне спостереження за клієнтами, сприяючи вищим коефіцієнтам конверсії потенційних клієнтів і збільшенню продажів.

4. Рейтинг клієнтів. Рейтинг клієнтів – це класифікація клієнтів за попередньо визначеними критеріями. Якщо необхідно утримати клієнтів, щоб отримати більше прибутку, рейтинг клієнтів допоможе утримати найважливіших клієнтів.

Розставляючи клієнтів за рейтингом, можливо визначити пріоритетність клієнтів і краще обслуговувати людей, які приносять прибуток.

5. Автоматична синхронізація електронної пошти та викликів. Автоматична синхронізація електронної пошти та дзвінків — це логістична технологія, яку можна використовувати для підвищення ефективності продажів. За допомогою цієї технології CRM отримується доступ до єдиної бази даних, яка містить усі дані про взаємодію компанії з потенційними клієнтами та клієнтами.

Таблиця 1

Логістичні технології у збуті

Назва технології	Характеристика
ERP-системи (Enterprise Resource Planning)	інтегрують усі ключові процеси компанії (виробництво, закупівлі, збут, фінанси) в єдину систему. Це дозволяє компанії ефективно управляти ресурсами, відслідковувати запаси, планувати виробництво та забезпечувати належну роботу логістичних процесів.
WMS (Warehouse Management System)	система управління складом, яка автоматизує всі операції на складі, включаючи прийом товару, зберігання, переміщення, інвентаризацію та відправлення. Вона дозволяє оптимізувати використання складських площ та підвищити точність і швидкість виконання замовлень.
TMS (Transportation Management System)	система управління транспортом, яка допомагає планувати, виконувати та оптимізувати перевезення вантажів. Вона дозволяє обирати оптимальні маршрути, контролювати витрати на транспортування, а також забезпечувати відстеження вантажів у режимі реального часу.
RFID-технології (Radio Frequency Identification)	використовуються для автоматичної ідентифікації та відстеження товарів за допомогою радіохвиль. Це дозволяє швидко і точно вести облік товарів на складі, контролювати запаси, а також запобігати втратам і крадіжкам.
Автоматизовані системи управління запасами (Inventory Management Systems)	дозволяють автоматично поповнювати запаси, прогнозувати попит, оптимізувати рівень запасів і зменшувати витрати на зберігання. Вони також надають аналітичні дані для прийняття управлінських рішень.
Роботизовані складські системи	використовуються на складах для автоматизації процесів переміщення товарів, комплектування замовлень та їх пакування. Вони значно підвищують ефективність роботи складу та скорочують витрати на робочу силу.
Системи відстеження вантажів у реальному часі	дозволяють в режимі реального часу відстежувати місцезнаходження вантажів під час їх транспортування, що дозволяє контролювати своєчасність доставки та вчасно реагувати на можливі проблеми.
Blockchain-технології логістики	Блокчейн забезпечує прозорість та надійність ланцюгів постачань, дозволяючи всім учасникам бачити історію транзакцій та статус товару на кожному етапі логістичного ланцюга.

Джерело: [4, 5, 6].

Використання логістики в економіці АПК дозволяє, з одного боку, упорядкувати процеси фізичного руху товарів, усунути вузькі місця при транспортуванні та складуванні вантажів у всіх галузях АПК, а з іншого боку, орієнтує товаровиробників на формування оптимальних каналів руху товарів готової продукції, включаючи продукцію сільського господарства. Формування логістичної концепції в АПК країни означає розумне поєднання централізації та децентралізації в управлінні матеріальними потоками та організації збуту готової продукції, створення ланцюгів поставок та формування мережевих форм взаємодії учасників товароруху.

Основні підходи та концепції управління логістикою і збутом підприємств АПК взаємопов'язані через їхню здатність інтегруватися в загальну стратегію управління, спрямовану на підвищення ефективності, зниження витрат, поліпшення якості обслуговування і забезпечення гнучкості та надійності в

умовах мінливого ринкового середовища. Вибір відповідного підходу залежить від конкретних умов роботи підприємства, його стратегії та ринкових вимог.

Зв'язок основних підходів та концепцій до управління логістикою та збутом підприємств агропромислового комплексу (АПК) можна зрозуміти через взаємодію та інтеграцію цих підходів у загальну стратегію управління (рис. 1).

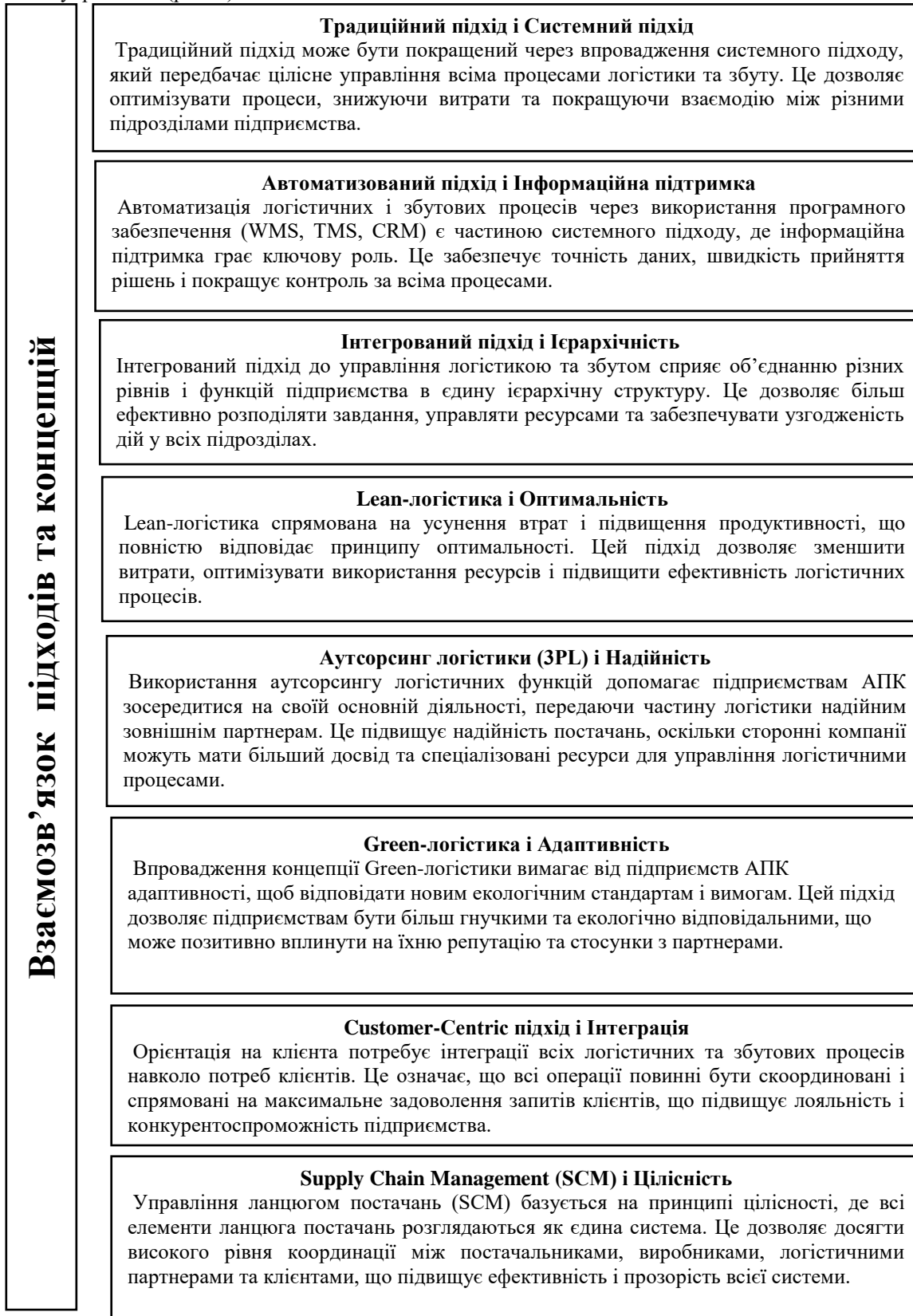


Рис. 1 Зв'язок основних підходів та концепцій до управління логістикою та збутом підприємств агропромислового комплексу

Для проведення порівняльного аналізу основних концепцій і підходів до управління логістикою та збутом на підприємствах агропромислового комплексу (АПК) можна використовувати такі критерії, як ефективність, витрати, гнучкість, складність впровадження, інтеграція з іншими бізнес-процесами, а також вплив на стосунки з клієнтами та екологічність. Нижче наведено порівняльну таблицю, яка відображає ключові аспекти різних концепцій і підходів.

Таблиця 2

Ключові аспекти різних концепцій і підходів до управління логістикою та збутом

Концепція/ Підхід	Ефективність	Витрати	Гнучкість	Складність впровадження	Інтеграція
Традиційна логістика	Відносно низька	Низькі	Низька	низька	Обмежена
Lean-логістика	Висока	Середні	Висока	Висока	Висока
Інтегрована логістика	Висока	Середні-високі	Висока	Висока	Висока
Зелена логістика	Середня-висока	Високі	Середня	Висока	Середня-висока
Аутсорсинг логістики (3PL/4PL)	Висока (за наявності надійних партнерів)	Середні	Висока	Середня	Висока
Supply Chain Management (SCM)	Висока	Високі	Висока	Висока	Дуже висока
Digital logistics	Висока	Високі	Висока	Дуже висока	Дуже висока

Проаналізувавши таблицю 2, можемо зробити такі висновки:

Щодо ефективності:

- Високу ефективність демонструють концепції Lean-логістики, інтегрованої логістики, SCM, і Digital logistics. Це зумовлено їхньою здатністю оптимізувати процеси, знижувати втрати та покращувати координацію між різними етапами ланцюга постачання.

- Традиційна логістика забезпечує відносно низьку ефективність через обмежену адаптивність та інтеграцію.

Щодо витрат:

- Найнижчі витрати пов'язані з традиційною логістикою, що робить її доступною для малих підприємств. Однак, це може обмежити її здатність конкурувати на ринку.

- Концепції зеленої логістики, SCM та Digital logistics потребують значних інвестицій, але вони можуть принести вищу рентабельність у довгостроковій перспективі.

Щодо гнучкості:

- Lean-логістика, SCM та Digital logistics відрізняються високою гнучкістю, що дозволяє швидко реагувати на зміни ринкових умов і потреб клієнтів.

- Традиційна логістика має низьку гнучкість через відсутність сучасних технологій і стратегічного планування.

Щодо складності впровадження:

- Впровадження інтегрованої логістики, зеленої логістики, SCM та Digital logistics вимагає високого рівня підготовки та значних ресурсів, що може бути складним для підприємств АПК з обмеженими ресурсами.

- Традиційна логістика, навпаки, є простішою у впровадженні, але її обмежені можливості можуть не відповідати вимогам сучасного ринку.

Щодо інтеграції:

- Концепції інтегрованої логістики та SCM мають найвищий рівень інтеграції, що забезпечує злагоджену роботу всіх підрозділів і процесів.

- Традиційна логістика та Lean-логістика мають обмежену інтеграцію, що може впливати на загальну ефективність.

Кожна з концепцій і підходів до управління логістикою та збутом на підприємствах АПК має свої сильні та слабкі сторони. Підприємства мають вибирати стратегію, виходячи зі своїх ресурсів, ринкових умов і стратегічних цілей. Комбінація кількох підходів може забезпечити збалансоване управління, що дозволить підвищити ефективність, знизити витрати і покращити обслуговування клієнтів.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ**І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ**

Виконано систематизацію існуючих методологічних підходів та концепцій логістичного управління збутом аграрної продукції, суть яких полягає у необхідності врахування як економічних витрат агропромислового виробництва, так і повного ефекту від логістичних витрат. Встановлено, що в основному виділені підходи та концепції схожі та відображають практичні результати діяльності суб'єктів

господарювання (зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції, диверсифікація внутрішніх сегментів та експортних поставок, зростання виручки від реалізації та прибутку від реалізації та ін).

Література

1. Сисоєв В.В., Корінь М.В. Логістична підтримка управління збутовою діяльністю підприємства. Економічний вісник Дніпровської політехніки, 2024, №1, с. 87-98
2. Сумець О. М. Змістовний аналіз дефініції «Логістична діяльність» Сталий розвиток економіки. 2013. № 4. С. 292.
3. Сумець О. М. Систематизація чинників розвитку агрологістики в Україні. Економіка та управління АПК. 2013. Вип. 11. С. 139 – 145.
4. Тараненко Ю.В. Сучасні концепції та технології реалізації логістичних процесів. Європейські перспективи. 2014. №6. С. 36-43.
5. Трушкіна Н.В., Драчук Ю.З., Залознова Ю.С. Логістичні концепції на промисловому підприємстві в умовах глобалізації ринку. Проблеми економіки. 2016. №3. С. 228-238.
6. Шарко В.В. Логістичні концепції та технології на промисловому підприємстві: систематизація та їх особливості. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2018. Т.1. №6. С. 241-247. DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1), 241-247.
7. Logistics Technology to Boost Sales & Increase Market Penetration <https://ifreightsystems.com/blogs/logistics-technology-to-boost-sales-increase-market-penetration/>

References

1. Sysoiev V.V., Korin M.V. Lohistychna pidtrymka upravlinnia zbutovoiu diialnistiu pidpriemstva. Ekonomichnyi visnyk Dniprovskoi politekhniki, 2024, №1, s. 87-98
2. Sumets O. M. Zmistovnyi analiz defynitsii «Lohistychna diialnist» Stalyi rozvytok ekonomiky. 2013. № 4. S. 292.
3. Sumets O. M. Systematyzatsiia chynnykiv rozvytku ahrolohistyky v Ukraini. Ekonomika ta upravlinnia APK. 2013. Vyp. 11. S. 139 – 145.
4. Taranenko Yu.V. Suchasni kontseptsii ta tekhnolohii realizatsii lohistychnykh protsesiv. Yevropeiski perspektyvy. 2014. №6. S. 36-43.
5. Trushkina N.V., Drachuk Yu.Z., Zaloznova Yu.S. Lohistychni kontseptsii na promyslovomu pidpriemstvi v umovakh hlobalizatsii rynku. Problemy ekonomiky. 2016. №3. S. 228-238.
6. Sharko V.V. Lohistychni kontseptsii ta tekhnolohii na promyslovomu pidpriemstvi: systematyzatsiia ta yikh osoblyvosti. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. 2018. T.1. №6. S. 241-247. DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1), 241-247.
7. Logistics Technology to Boost Sales & Increase Market Penetration <https://ifreightsystems.com/blogs/logistics-technology-to-boost-sales-increase-market-penetration/>