

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний авіаційний університет

ПЛАНУВАННЯ ПРОДАЖІВ ТА ОПЕРАЦІЙ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАЧАННЯ

Методичні рекомендації
до виконання курсової роботи
для здобувачів ОС «Магістр»
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньо-професійної програми «Глобальна логістика
та управління ланцюгами постачання»
всіх форм навчання

Київ 2024

УДК 658.005.932 (076.5)

ББК 65.40я7

К 61

Укладачі: Смерічевська С.В. - д.е.н., проф.,
Побережна З.М. - д.е.н., проф.

Рецензент: Грищенко С.І. - д.е.н., проф.

Затверджено науково-методично-редакційною радою факультету транспорту, менеджменту і логістики (протокол № 5 від «15» травня 2024 року).

Планування продажів та операцій в ланцюгах постачання: методичні рекомендації до виконання курсової роботи для здобувачів вищої освіти ОС «Магістр» спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Глобальна логістика та управління ланцюгами постачання» всіх форм навчання / Уклад.: С.В. Смерічевська, З.М. Побережна. Київ: НАУ, 2024. 18 с.

Містять мету і завдання курсової роботи в системі формування професійних компетенцій здобувачів, вимоги до структури та змісту, правила оформлення, завдання та тематику курсових робіт, а також список рекомендованих джерел.

Для здобувачів вищої освіти ОС «Магістр» спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Глобальна логістика та управління ланцюгами постачання» всіх форм навчання.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1. Мета і завдання курсової роботи.....	4
2. Зміст і структура курсової роботи.....	7
3. Орієнтований перелік тем курсових робіт.....	7
4. Порядок захисту та система оцінювання курсової роботи.....	8
5. Порядок оформлення курсової роботи.....	10
6. Методичні рекомендації до виконання теоретичної частини курсової роботи.....	12
7. Методичні рекомендації до виконання аналітичної частини курсової роботи.....	13
8. Методичні рекомендації до виконання проектної частини курсової роботи.....	13
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	15
ДОДАТКИ.....	18

ВСТУП

Курсова робота (КР) з дисципліни «Планування продажів та операцій в ланцюгах постачання» виконується у першому семестрі здобувачами денної та заочної форми навчання спеціальності 073 «Менеджмент», освітньо-професійної програми «Глобальна логістика та управління ланцюгами постачання» відповідно до затвердженої робочої програми навчальної дисципліни «Планування продажів та операцій в ланцюгах постачання» і є самостійною та підсумковою роботою здобувача вищої освіти.

Для успішного виконання курсової роботи здобувач вищої освіти повинен **знати** сутність і особливості планування продажами та операціями в ланцюгах постачання; концепції, методи та інструментарій щодо планування продажів та операцій в ланцюгах постачання; логістичні стратегії розвитку, узгоджувати їх з корпоративною стратегією підприємства, галузевими пріоритетами і програмами розвитку; бізнес-процеси логістичної системи, визначати необхідну їх потужність та параметри з використанням різних моделей в умовах невизначеності; програмні продукти для планування продажів і операцій в ланцюгах постачання; основи проведення економічної оцінки ефективності функціонування ланцюгів постачання та планування продажів; принципи управління ризиками під час планування продажів і операцій в ланцюгах постачання.

Методичні рекомендації містять мету та завдання курсової роботи, порядок організації та основні вимоги до складу, обсягу та структури курсової роботи, а також пояснення до процесу її виконання.

1. Мета і завдання курсової роботи

Виконання КР є важливим етапом у підготовці до виконання дипломного проєкту (роботи) майбутнього фахівця, що навчається за освітньо-професійною програмою «Глобальна логістика та управління ланцюгами постачання». В ході виконання курсової роботи у здобувачів вищої освіти формуються професійні та спеціальні компетенції. А саме:

- уміння критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління продажами в непередбачуваних умовах;

- уміння прогнозувати обсяг продажів, розраховувати похибку прогнозування;

- проводити економічну оцінку ефективності функціонування ланцюгів постачання, вибирати методи та інструменти бізнес-аналізу в логістичних операціях, визначати умови та наслідки фінансової взаємодії учасників логістичних операцій;

- уміти ідентифікувати, аналізувати ризики та проблеми в управлінні ланцюгами постачання та плануванні продажів, приймати рішення щодо їх запобігання та зниження ризику, обґрунтовувати методи їх подолання на основі використання сучасних інформаційних систем та технологій.

Метою курсової роботи є закріплення, систематизація, узагальнення і поглиблення знань з початкової дисципліни «Планування продажів та операцій в ланцюгах постачання», стимулювання самостійності при вирішенні конкретних фахових завдань та набуття практичних навичок з планування продажів та операцій в ланцюгах постачання.

У процесі написання та захисту курсової роботи здобувач повинен продемонструвати:

- знання та навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;
- здатність розробляти план продажів, управляти ним, виявляти проблемні ситуації та вирішувати їх;
- організувати партнерську взаємодію ланок ланцюгів постачання, ділові контакти з іншими підприємствами та зовнішнім середовищем;
- вміння ефективно використовувати ресурси підприємства;
- вміння аналізувати й структурувати проблеми підприємства, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію;
- виявляти проблемні ситуації процесу управління ланцюгами постачання та планування продажів з урахуванням галузевої специфіки.

У результаті виконання та захисту курсової роботи з освітнього компоненту «Планування продажів та операцій в ланцюгах постачання» здобувач вищої освіти набуває наступні інтегральні, загальні, фахові компетентності та програмні результати навчання:

1. Інтегральні компетентності (ІК):

– ІК 1. Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту, управління глобальними та регіональними ланцюгами/мережами постачання товарів, або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується невизначеністю умов.

2. Загальні компетентності (ЗК):

- ЗК 1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
- ЗК 3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.
- ЗК 6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
- ЗК 7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

3. Фахові компетентності (ФК):

– ФК 1. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів.

– ФК 2. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани.

– ФК 4. Здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації.

– ФК 7. Здатність розробляти проєкти, управляти ними, виявляти ініціативу та підприємливість.

– ФК 9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.

– ФК 12. Здатність розробляти стратегії розвитку ланцюгів постачання, співставляти їх із бізнес- стратегіями підприємств-ланок ланцюга, галузевими пріоритетами і програмами розвитку.

– ФК 13. Здатність проводити економічну оцінку ефективності функціонування ланцюгів постачання, визначати умови та наслідки фінансової взаємодії між учасниками ланцюга постачання, в тому числі за участю суб'єктів авіаційної галузі, визначати розмір доданої вартості та доданої цінності товарів.

– ФК 14. Здатність проектувати ланцюги постачання в умовах невизначеності, синхронізувати та координувати бізнес-процеси, розраховувати параметри їх функціонування та розвитку з використанням різних моделей.

– ФК 15. Здатність виявляти джерела втрат та резерви підвищення ефективності бізнес-процесів в глобальних та регіональних ощадних ланцюгах постачання, забезпечувати прозорість ресурсного та інформаційного обміну.

4. Програмні результати навчання (ПРН):

– ПРН 1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.

– ПРН 2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

– ПРН 4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї.

– ПРН 5. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах.

– ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

– ПРН 8. Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління організацією.

– ПРН 13. Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

– ПРН 14. Вміти проектувати ланцюги постачання, планувати споживчий попит і пропозиції, закупівлі та продажі, виробництво і дистрибуцію товарів на стратегічному та тактичному рівнях управління підприємствами різних галузей економіки, в тому числі авіаційних.

– ПРН 15. Практикувати використання сучасних цифрових технологій в управлінні глобальними та регіональними ланцюгами постачання.

– ПРН 16. Вміти здійснювати ідентифікацію проблем в ощадних, гнучких, надійних ланцюгах постачання та обґрунтовувати методи їх вирішення.

– ПРН 17. Вміти визначати стратегію управління ланцюгами постачання в різних галузях та сферах економічної діяльності, в тому числі авіаційної, з урахуванням глобальних економічних процесів.

– ПРН 18. Вміти виявляти ризики в управлінні ланцюгами постачання, приймати рішення щодо їх запобігання та забезпечувати безпеку глобальних

ланцюгів постачання у відповідності до міжнародних стандартів в логістичній діяльності підприємств, зокрема авіаційної галузі [32].

Курсова робота виконується здобувачем вищої освіти на основі реальних даних підприємств. Завдання на курсову роботу видається викладачем кафедри логістики, який призначений керівником курсової роботи. Здобувач вищої освіти має право запропонувати власну тему курсової роботи (за рекомендацією підприємства) або обрати із переліку тем, що затверджені кафедрою.

2. Зміст і структура курсової роботи

Курсова робота повинна мати чітку й логічну структуру. Складовими частинами курсової роботи є: вступ, основна частина, висновок, список використаних джерел та додатки (за потреби).

Основна частина курсової роботи складається з трьох розділів:

1. Перший розділ – теоретична частина. Теоретичне питання, що вивчається, має ґрунтуватися на останніх наукових досягненнях і актуальних методологічних розробках. Також слід виокремити чинники, що впливають на об'єкт дослідження та уточнити його роль і місце в загальній системі управління ланцюгами постачання.

2. Другий розділ роботи – це аналітична частина. У ній аналізується об'єкт дослідження (план продажів досліджуваної компанії) за останні три роки, вивчається його організаційні та економічні характеристики, оцінюють найближче оточення і ретельно аналізують ситуацію в галузі (конкурентів), регіоні, країні та на світовому ринку загалом.

3. Третій розділ – проектна частина, у якій визначають основні методи та напрями планування продажів і управління ланцюгами постачання досліджуваної компанії відповідно до досліджуваних умов.

3. Орієнтований перелік тем курсових робіт

1. Розробка шляхів підвищення ефективності планування продажів в ланцюгах постачання.

2. Управління замовленням в ланцюгах постачання.

3. Управління взаємовідносинами в ланцюгах постачання в умовах невизначеності.

4. Управління взаємовідносинами з постачальниками в ланцюгах постачання.

5. Управління взаємовідносинами з клієнтами в ланцюгах постачання.

6. Управління розподілом товару в ланцюгах постачання.

7. Аналіз ефективності управління запасами в ланцюгах постачання.

8. Прогнозування та планування продажів в сучасних умовах.

9. Сучасні підходи до моделювання бізнес-процесів в ланцюгах постачання.

10. Технології планування та управління продажами

11. Інтеграція ланцюгів постачання в умовах глобалізації

12. Стратегії обслуговування клієнтів в ланцюгах постачання.

13. Моделі управління ланцюгами постачання в умовах сталого розвитку
14. Інноваційні моделі управління ланцюгами постачання в умовах цифрової економіки.
15. Підвищення стійкості бізнес-процесів в управлінні ланцюгами постачання на основі впровадження стандартів безпеки.
16. Формування моделі ланцюгів постачання в рамках реалізації плану продажів.
17. Стратегія аутсорсингу в управлінні ланцюгами постачання.
18. Управління віртуальними ланцюгами постачання.
19. Використання сучасних інформаційних систем і технологій при плануванні продажів.
20. Методики управління організаційними змінами в ланцюгах постачання.
21. Процесний підхід в управлінні ланцюгами постачання.
22. Дослідження кон'юнктури ринку при плануванні продажів.
23. Інтеграційні моделі планування продажів та управлінні ланцюгами постачання.
24. Методи та засоби управління ризиками при плануванні продажів в ланцюгах постачання.
25. Рейнжиніринг бізнес-процесів в управлінні ланцюгами постачання.
26. Інформаційне забезпечення планування продажів в ланцюгах постачання.
27. Управління ланцюгами постачання при формуванні цінності для споживача.
28. Економічні компроміси при плануванні продажів в ланцюгах постачання.
29. Управління витратами в процесі планування продажів.

4. Порядок захисту та система оцінювання курсової роботи

Виконання курсової роботи є завершальним етапом вивчення навчальної дисципліни «Планування продажів та операцій в ланцюгах постачання», і має показати, що студент отримав практичні навички в області плану роботи з продажами і операціями в ланцюгах постачання, а також підготував презентацію для зацікавлених сторін.

Здобувачі вищої освіти публічно захищають курсові роботи в навчальних групах. Доповідь, як правило, триває близько 5-7 хвилин, основне завдання – сформулювати план продажів і визначити компоненти і пропозиції, які надаються для поліпшення діяльності об'єкта вивчення.

Під час захисту члени комісії, як правило, задають здобувачеві вищої освіти питання про тему курсової роботи, деталі концепції плану продажів, методи управління ланцюгами постачання і можливості впровадження в діяльність конкретного підприємства. Відповідаючи на питання, здобувач може використовувати текст свого виступу, пояснювальні матеріали, термінологічну статтю, робочі замітки.

Після захисту курсової роботи члени комісії в присутності студентів приймають рішення про оцінку роботи за державною системою: «відмінно»,

«добре», «задовільно», «незадовільно». Курсова робота підписується кожним членом комісії і зберігається на кафедрі протягом 5 років. Оцінка заноситься в залікову книжку студента.

Якість виконаної роботи оцінюється за кількома показниками. Чіткість структури і логічний порядок викладу матеріалу. Повнота і глибина опису плану продажів, адекватність базового сценарію реалізації управління продажами, точність розрахунку тимчасових і ресурсних параметрів, а також оцінок економічної ефективності та ризику, аргументовані висновки. Відповідність вимогам до дизайну. Зміст курсової роботи студента про основні результати дослідження.

Відповідно до робочої програми дисципліни, оцінка курсової роботи (КР) складається з оцінки виконання КР з максимально можливою оцінкою в 60 балів і оцінки захисту КР з максимально можливою оцінкою в 40 балів (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Відповідність оцінок в балах оцінкам за національною шкалою

Оцінка в балах за виконання КР	Оцінка в балах за захист КР	Оцінка за національною шкалою
54-60	36-40	Відмінно
45-53	30-35	Добре
36-44	24-29	Задовільно
Менше 36	Менше 24	Незадовільно

Недоліки оформлення та захисту описані в узагальненій оцінці нижче.

Відмінно (100-90балів/А). Курсова робота виконана на високому рівні. У ній міститься докладний опис концепції і плану реалізації продажів, всі розрахунки виконані коректно, розроблені практичні рекомендації по можливості реалізації запропонованого плану продажів для діяльності конкретного підприємства. Доповідь логічна і лаконічна, відповіді на питання зрозумілі і професійні.

Добре (82-89/В). Тема роботи розкрита, але є недоліки не основного характеру. Детальний опис процедури розрахунку і детальна інформація про окремі параметри формування плану продажів (забезпечення ресурсами, обсяг витрат, обґрунтування джерел і напрямків інвестицій, прогнози продажів і т.д.). Доповідь логічна і коректно викладена.

Добре (75-81/С). Тема роботи розкрита, але є недоліки не основного характеру. В описі концепції плану продажів є певні неточності і відсутні подробиці за окремими параметрами запропонованого плану продажів. Є невеликі помилки в розрахунках та оцінці ризиків. Доповідь логічна і правильно сформована. Робота оформлена в рамках встановлених вимог.

Задовільно (67-74/Д). Тема роботи в основному розкрита, але в ній є недоліки істотного характеру. Концепція планування продажів пояснена не повністю і цілі не вказані. Базовий сценарій виконання плану продажів недостатньо реалістичний, є серйозні помилки в розрахунках і показниках його ефективності. Відсутнє узагальнення отриманих результатів. Є зауваження щодо оформлення роботи.

Задовільно (60-66/Е). Крім вище наведених зауважень, немає практичних рекомендацій для плану продажів розробленого на конкретному підприємстві. Є важливі зауваження щодо змісту та якості оформлення робіт.

Незадовільно (1-35/FX). Між розділами роботи відсутній логічний зв'язок, відсутня одна із основних частин роботи. Оформлення роботи має свої недоліки.

5. Порядок оформлення курсової роботи

Курсова робота має бути виконана й оформлена відповідно до всіх технічних вимог до дослідницької роботи. Курсова робота має бути надрукована на папері формату А-4 (210*297 мм, шрифт Times New Roman, розмір 14, пробіл 1,5).

Поля тексту мають становити 20 мм ліворуч, 10 мм праворуч, 20 мм зверху і 20 мм знизу. Відстань між заголовком і текстом не повинна перевищувати 15 мм. Обсяг курсової роботи має становити 40-50 сторінок формату А4 (210 x 297 мм) комп'ютерного тексту, без урахування додатків.

Курсова робота має бути оформлена в такому порядку:

-Зміст

-Вступ 1-2 стор.

-Розділ 1 (теоретична частина) не більше 20 стор.

-Розділ 2 (аналітична частина) до 20 стор.

-Розділ 3 (проектна частина) до 10 стор.

-Висновки 1-2 стор.

- Список літератури (не менше 20 джерел за останні п'ять років).

-Додатки (якщо є).

Перед відправленням робота має бути переплетена в такому порядку: титульний аркуш (Додаток А), зміст, вступ, розділи, висновки, список літератури, додатки.

Нумерація сторінок, розділів, підрозділів, параграфів, таблиць та формул мають бути пронумеровані арабськими цифрами без використання нумераційних символів.

Першою сторінкою курсової роботи є титульний аркуш, який включається до загальної нумерації сторінок (див. Додаток А). Титульний аркуш не нумерується. На наступних сторінках нумерація проставляється у правому верхньому куті сторінки без крапки вкінці.

Формули в курсовій роботі нумеруються послідовно в межах розділу арабськими цифрами. Номер формули-це крапка, що розділяє номер розділу і порядковий номер формули, наприклад, (1.2), (3.1). Порядковий номер формули вказується в дужках праворуч від неї. Якщо пояснення символу чи числового коефіцієнта у формулі не наведено в тексті, воно надається безпосередньо під формулою. Пояснення кожного символу має бути розбите на рядки в тому порядку, в якому символ зустрічається у формулі. Перший рядок пояснення має починатися зі слова "де" без двокрапки.

Посилання в тексті на порядковий номер формули дають у круглих дужках, наприклад: ... у формулі (3.1):

$$NPV = PV - C_0; \text{ або } NPV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - C_0, (3.1)$$

де: PV - чистий прибуток загальна (по всіх роках);

n - кількість років реалізації проекту;

CF_i - чисті грошові потоки;

r - ставка дисконтування;

C_0 - початкові інвестиції.

Формули, що подаються одна за одною і не розділені текстом, відокремлюють комою. Також слід зазначити, що перед та після формули повинен бути один інтервал.

Оформлення ілюстрацій (рисуноків, діаграм, графіків і карт) у роботі повинно позначатися «Рис.» і мати порядкову нумерацію в межах розділу. Нумерація ілюстрацій повинна ґрунтуватися на номері розділу і порядковому номері ілюстрації, розділених крапкою. Наприклад, «рис.1.2». Номер і назва рисунка повинні розташовуватися під рисунком; після описових даних повинні слідувати позначення «Рисунок», номер рисунка і назва. Якщо на рисунок є посилання в тексті курсової роботи, вкажіть його тип (діаграма, графік або схема) і номер. У разі повторних посилань на рисунок використовується скорочення «див.» (наприклад, «див. рис. 3.1»). Приклад оформлення рисунку:



Рисунок 1.1 - Основні принципи управління ланцюгами постачання

Оформлення таблиць у курсовій роботі мають розташовуватися відразу після першої згадки в тексті або на наступній сторінці. Таблиці слід нумерувати послідовно за розділами. Якщо частина таблиці переноситься на інший аркуш, напишіть «Продовження таблиці», опустивши назву і вказавши номер таблиці: «Продовження таблиці 1.2». На всі таблиці в курсовій роботі мають бути посилання в тексті: наприклад, «...за даними табл. 2.2...», «Як видно з табл. 2.2...» тощо. Інтервали в таблиці мають бути одинарними. Перед і після кожної таблиці має бути по одному рядку. Приклад побудови таблиці:

Таблиця 2.2 – Показники діяльності компанії у сфері морських перевезень за 2021-2023 рр

№	Показник	2021	2022	2023
1	2	3	4	5

1	Оборот, млн. CHF	20,608	15,662	8,973
2	Загальні витрати, млн. CHF	(1,417)	(1,193)	(966)
3	Валовий прибуток, млн. CHF	3,479	2,754	1,417
4	Обсяг прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань (ЕВІТДА), млн. CHF	2,062	1,561	451
5	Операційний прибуток (ЕВІТ), млн. CHF	2,021	1,529	423

Джерело: складено на основі [№]

Оформлення посилань на літературу, наприклад, «.....у роботах [4-7]» та «Особистий продаж – це усне представлення товару під час бесіди з одним або кількома потенційними покупцями з метою здійснення продажу [5, с. 380]».

Список використаних джерел в курсовій роботі включає літературу (книжки, статті, брошури тощо), нормативно-правову та юридичну літературу, яку згадують у тексті та використовували під час підготовки курсової роботи. Джерела у списку можуть розташовуватися в порядку їх першої появи мовою оригіналу, у хронологічному або алфавітному порядку. Список літератури оформлюється відповідно до українського національного стандарту ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документи. Бібліографічні посилання. Загальні правила та редакційні норми» (<http://www.easterneurope-ebm.in.ua/images/bibl.pdf>).

Додатки оформляються як продовження курсової роботи після списку літератури. У додатки включаються статистичні, фінансові та інші звіти компанії, об'ємні таблиці та рисунки, розрахунки тощо, які через їхній великий розмір недоцільно подавати в тексті. Кожен додаток має починатися з нової сторінки, назва друкується вгорі малими літерами, починаючи з першої великої, симетрично тексту на цій сторінці. У правому верхньому куті над заголовком друкують слова «Додаток_» і великі літери, допустимі для позначення додатка, від першої великої до малої. Нижче вказується назва додатка. Додатки повинні мати спільну з іншою частиною документа нумерацію сторінок.

6. Методичні рекомендації до виконання теоретичної частини курсової роботи

Теоретична частина має містити обґрунтовану теоретичну позицію за обраною темою, що ґрунтується на найостанніших публікаціях (за останні 5 років). Обов'язкова наявність списку літератури та малюнків. Обсяг теоретичної частини не повинен перевищувати 20 сторінок. Структура теоретичної частини курсової роботи обов'язково має включати такі елементи:

1. Виклад різних існуючих поглядів дослідників на природу основних концепцій, які стосуються обраної проблеми (посилання на джерела обов'язкові), їх критичний аналіз, критичне порівняння, узагальнення та викладення власної точки зору.

2. Представити та критично проаналізувати розвиток подій за темою дослідження.

3. Пояснити методичний підхід і дати класифікацію чинників, що впливають на предмет дослідження, визначити їх роль і місце в загальній системі управління ланцюгами постачань і продажів.

7. Методичні рекомендації до виконання аналітичної частини курсової роботи

Мета аналітичної частини провести аналіз стану і розвитку об'єкта дослідження (підприємства) та його оточення. Оцінку проводити на основі матеріалів конкретних підприємств та організацій. Збір статистичних та аналітичних матеріалів здійснюється відповідно до характеру завдання, визначеного в плані дослідження. Вибірка та аналіз статистичних даних за останні 3 роки.

Для об'єкта дослідження необхідно вказати офіційну та скорочену назву компанії, її структуру власності, місце розташування та вид діяльності. Здобувач повинен логічно і послідовно розкрити суть і оцінити фактори, що впливають на планування продажів і операцій в ланцюгах постачання, а також описати внутрішнє і зовнішнє середовище. Такий аналіз дасть змогу виявити проблеми та сформулювати заходи щодо їх усунення для підвищення ефективності планування продажів у компанії.

Аналіз має містити розрахунки, які зводяться у відповідні таблиці в тексті. Крім таблиць, курсова повинна мати графіки, малюнки та інші ілюстративні матеріали, що полегшують розуміння основних висновків дослідження. Усі аналітичні розрахунки мають завершуватися аналітичним коментарем, що дає змогу узагальнити й оцінити результати аналізу.

Цей розділ має містити як організаційно-економічну характеристику компанії, так і аналітичний матеріал, присвячений ретельному аналізу галузі (конкурентів), регіону, країни або світового ринку загалом.

8. Методичні рекомендації до виконання проєктної частини курсової роботи

Мета проєктної частини курсової роботи продемонструвати напрямок і методичні засади планування продажів і операцій у ланцюжку постачань об'єкта дослідження (досліджуваної компанії).

Проєктна частина містить у собі:

- докладний опис напряму розвитку підприємства (має бути представлено у вигляді схем, таблиць і малюнків);
- роль і перспективи розширення плану продажів у контексті розвитку самого підприємства і виконання його місії та цілей;
- запропонувати заходи, пов'язані з планом продажів, і розрахунок ефективності пропозиції, а також реалізація одного із запропонованих заходів щодо збільшення продажів компанії, обраного здобувачем у попередньому

розділі. Ефективність оцінюється щодо збільшення фінансового потоку та ефективності діяльності компанії, що може бути реалізовано об'єктом дослідження (компанією).

У даному розділі також встановлюється доцільність застосування найефективніших теорій (або їх елементів) за темою дослідження у діяльності вітчизняних підприємств, а також пропонуються можливі шляхи розв'язання проблем і вдосконалення їх при управлінні ланцюгами постачання.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О.В., Побережна З.М. Стратегічне управління інноваційністю бізнес-процесів підприємства на конкурентних ринках. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 11. С.108-116.
2. Буркинський Б.В., Нікішина О.В., Лисюк М.Л. Методологічні засади формування ефективної логістики товарних ринків. Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2020. 199 с.
3. Гриценко С.І., Матвеев В.В., Савченко Л.В. Проектування ланцюгів постачання. К.: НАУ, 2023. 256 с.
4. Гринчак Н. А. Визначення сутності та структури ланцюга поставок логістичних послуг як об'єкта статистичного дослідження. *Бізнес Інформ*. 2020. № 8. С. 96-102
5. Грушак З.М. Економічна сутність конкурентоспроможності продукції авіакомпаній. *Економіка. Фінанси. Право*. 2009. № 12. С.7-10
6. Євтушенко К.В., Смерічевська С.В. Концептуальні основи розробки маркетингової стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки: сутність та значення для відновлення української економіки. *Проблеми системного підходу в економіці*. Випуск 4 (93), 2023. С.121-129. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2023-4-17>
7. Іваненко Л.М., Боєнко О.Ю. Логістика: навч. посіб. Вінниця: ДонНУ ім. В. Стуса, 2023. 250 с.
8. Крикавський Є. В., Похильченко О.А., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок. Львів: Вид-во Політехніки, 2020. 848 с.
9. Кривов'язюк І., Смерічевський С., Кулик Ю. Ризик-менеджмент логістичної системи машинобудівних підприємств. Київ: Кондор, 2018. 200 с.
10. Логістичний менеджмент: навчально-методичний комплекс з дисципліни: навчальний посібник для студентів другого (магістерського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» / уклад.: С.В.Смерічевська. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 104 с. URL : https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/49987/1/Logist_man.pdf
11. Маркетинг і логістика: концептуальні основи та стратегічні рішення. Навч. посібник у схемах і таблицях. 2-е видання стереотипне / С. В.Смерічевська, М.В.Жаболенко, С.В. Маловичко та інш. За загальною редакцією С.В. Смерічевської. Львів: «Магнолія 2006», 2019. 552 с. URL : <http://bit.ly/2LNcgWd>
12. Негода А. В. Міжнародна логістика у схемах. Київ: ВПЦ "Київський університет", 2020. 191 с
13. Побережна З.М. Оцінювання фінансово-ресурсних умов забезпечення конкуренто-спроможності авіатранспортних підприємств. *Проблеми економіки*. 2016. № 3/184. С. 184-191
14. Побережна З.М. Діагностика макроекономічних чинників впливу на авіаційну галузь за методикою PEST-аналізу. *Інтелект XXI ст*. 2020. №3. С.80-86.

15. Проектування об'єктів логістичної інфраструктури: навчально-методичний комплекс з дисципліни: навчальний посібник для студентів другого (магістерського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» / уклад.: С.В. Смерічевська. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2022. 76 с. URL : <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/50039>

16. Смерічевська С.В., Євтушенко К.В. Інтеграційна взаємодія маркетингу і логістики у контексті розвитку логістичного сектору в Україні в умовах невизначеності середовища. *Інфраструктура ринку*. Випуск 76. 2024. С.122-129. DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastructure76-21>

17. Смирнов І., Косарева Т. Транспортна логістика. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 224 с.

18. Сумець О.М. Проектно-орієнтоване управління організацією: навч. посібник. Київ : Університет економіки і права «КРОК», 2022. 167 с.

19. Smerichevska, S., Poberezhna, Z., Mykhalchenko, O., Shtyk, Y., & Pokanevych, Y. (2023). Modeling and evaluation of organizational and economic support for sustainable development of transport enterprises: innovative and ecological aspects. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 4(51), 218–229. <https://doi.org/10.55643/fcaptop.4.51.2023.4121>

20. Smerichevska S., Miahkykh I., Yeletskykh S., Borysova S., Bryzhnychenko V. Financial and Economic Narratives for Evolution of Innovative Potential of Enterprises. *Naukovi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 2022, № 1 (187), P.145-152.

21. Smerichevskiy, S., Mykhalchenko, O., Poberezhna, Z., Kryvovyazyuk, I. (2023). Devising a systematic approach to the implementation of innovative technologies to provide the stability of transportation enterprises. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 3 (13 (123)), 6–18. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2023.279100>

22. СBT SCM. Інструменти управління ланцюгами постачань. URL: <https://scm.cbt.ua/scm-ua>

23. Supply Chain Digest (новини зі світу управління ланцюгами поставок). URL: <http://scdigest.com/>

24. Official site of International Warehouse Logistics Association. URL: <http://www.iwla.com>

25. Logist.FM (новини, рішення та публікації з логістики). URL: <http://logist.fm/>

26. Чубенко А. Г., Лошицький М. В., Павлов Д. М., Бичкова С. С., Юнін О. С. Ланцюг поставок. Київ: Ваіте, 2018. 381 с.

27. Чухрай Н. І Логістичне обслуговування: Підручник. Львів: Вид-во Half, ун-т «Львівська політехніка», 2006. 298 с.

28. Чухрай Н. І. Оцінювання функціонування ланцюга поставок: сутність та концептуальні підходи. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. No 647. С. 276–285

29. Шкробот М. В. Моргонюк А. А. Удосконалення системи управління логістичними процесами підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 4(2). С. 849-854

30. Beamon В.М. Measuring supply chain performance. *International Journal of Operations & Production Management*. 1999. Т. 19. No 3. P. 275–292.

31. Stock J.R. Developing a consensus definition of supply chain management: a qualitative study. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. 2009. Vol. 39. No 8. P. 690–711.

32. ОПП «Глобальна логістика та управління ланцюгами постачання», другого (Магістерського) рівня, спец. 073 «Менеджмент», 2024. 20с.

Додаток А

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА ЛОГІСТИКИ**

КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни

«Планування продажів та операцій в ланцюгах постачання»
на тему: «.....»

Виконав: здобувач вищої освіти _____ курсу _____ групи
освітньої програми _____

_____ (прізвище та ініціали)

Керівник _____
(посада, вчене звання, науковий ступінь)

_____ (прізвище та ініціали)

Оцінка за національною шкалою _____

Кількість балів: _____ Оцінка ECTS _____

*Засвідчую, що у цій кваліфікаційній роботі
немає запозичень з праць інших авторів
без відповідних посилань _____*

_____ (підпис)

Київ 20____