

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 073 «Менеджмент»

на тему: «Управління збутовою діяльністю підприємства
роздрібною торгівлі»

Виконавець:
студент факультету економіки та управління
підприємництвом

Хадеєв Іван Сергійович _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/
/

Науковий керівник:
Кандидат економічних наук, ст. викладач

(науковий ступінь, вчене звання)
Кузнецов Андрій Миколайович

(прізвище, ім'я, по батькові) _____ /підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми.

В сучасних умовах господарювання збутова діяльність представляє собою комплексну систему заходів, направлених на отримання прибутку та підтримку конкурентоспроможності підприємства. Сьогодні тенденції до використання психології, соціології, статистики та інших наук при управлінні збутовою діяльністю маркетингових технологій, спрямоване на прогнозування попиту, на забезпечення робить управління збутовою діяльністю ще більш комплексним та складним завданням. Стрімкий розвиток збутових технологій, що відбувається останніми роками, потребує відповідного розвитку підходів до аналізу та управління збутовою діяльністю підприємства. Найбільш успішними стають ті підприємства, в яких управління збутовою діяльністю здійснюється комплексно, існує постійний процес вдосконалення інформаційного та технологічного забезпечення збутової діяльності. Сьогодні питання управління збутовою діяльністю та розробка напрямів вдосконалення збутової діяльності посідають одне з провідних місць у діяльності підприємств роздрібної торгівлі, чим обґрунтовано актуальність обраної теми.

Метою кваліфікаційної роботи є: на основі вивчення теоретичних основ збутової діяльності та методики управління нею, розробити заходи для ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС».

Завдання дослідження:

- Розкрити сутність і принципи управління збутовою діяльністю підприємства, визначити роль внутрішніх та зовнішніх факторів в забезпеченні ефективного розвитку підприємства;
- Надати загальну характеристику та провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС»;
- Провести аналіз тенденцій розвитку ринку канцтоварів України;
- Провести аналіз збутової ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС»;
- Розробити заходи з управління збутовою діяльністю ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС».

Об'єктом дослідження є ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС».

Предметом дослідження є процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Методи дослідження: у роботі використано методи фінансового аналізу - для оцінки фінансового стану підприємства, статистичного аналізу – для дослідження тенденції розвитку галузі, економічного аналізу – для дослідження ефективності реалізації запропонованих заходів.

Інформаційну базу дослідження склали звітність ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС», законодавчі і нормативні акти України. Під час написання кваліфікаційної роботи використовувалися монографії, наукові статті, дані органів державної статистики, а також внутрішня статистична та бухгалтерська

звітність підприємства. При написанні роботи використовувались комп'ютерні програми MS Word, MS Excel.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (26 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 66 сторінок. Основний зміст викладено на 58 сторінках. Робота містить 27 таблиць, 4 рисунка.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства»* досліджено сутність і принципи збутової діяльності підприємства, розглянуто показники оцінки ефективності збутової діяльності підприємства.

У другому розділі *«Аналіз ринку та підприємства роздрібною торгівлі канцтоварами»* надано загальну характеристику та проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС», проаналізовано основні тенденції розвитку ринку канцтоварів України, проведено аналіз збутової діяльності ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС», розроблено заходи для відкриття нової точки продажу канцтоварів ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС».

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. На основі аналізу підходів до тлумачення сутності маркетингової діяльності, дослідження їх ролі в забезпеченні ефективного розвитку підприємств доведено необхідність розвитку теоретико-методичних і прикладних засад маркетингової діяльності як одного з пріоритетних напрямків розвитку підприємств.

2. За результатами аналізу тенденцій розвитку ринку роздрібною реалізації канцтоварів в Україні встановлено, що у 2018 році попит на ці товари в Україні зріс на 5,0% в порівнянні з показниками 2017 р.

3. Основні труднощі, які стоять перед учасниками ринку пов'язані з коливанням курсу валют в Україні та нестабільність політичної та демографічної ситуації в країні. Проте, незважаючи на це, кількість цільової аудиторії демонструє збільшення, що відкриває можливості для подальшого розширення ринку.

4. З метою використання сучасних тенденцій для збільшення прибутку ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС» та розширення торгової мережі, був розроблений бізнес-план для відкриття нової точки продажу канцтоварів на території одного з спальних районів Одеси.

5. Економічно обґрунтовано відкриття нового магазину. Доведено, що кращим вибором буде оренда приміщення для магазину. Встановлено, що витрати на відкриття магазину складають приблизно 416-430 тис. грн. Прогнозований прибуток покриє витрати на відкриття магазину за період в 2,5-3 років і забезпечить отримання додаткового прибутку ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС».

АНОТАЦІЯ

Хадєєв І., «Управління збутовою діяльністю підприємства роздрібної торгівлі».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 073 «Менеджмент»

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2019.

У роботі розглядаються теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства, специфіка збутової діяльності підприємства роздрібної торгівлі, практичні аспекти управління збутовою діяльністю.

Проаналізовано фінансово-господарську діяльність підприємства, проведено аналіз тенденцій розвитку ринку канцтоварів України, розроблено заходи з розширення збутової мережі підприємства.

Ключові слова: управління, збутова діяльність, ринок канцтоварів, збутова мережа, розширення.

ANNOTATION

Khadieiev I., "Management of sales activity of the retail enterprise".

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 073 "Management" Odessa National Economics University. – Odessa, 2019.

The paper deals with the theoretical basis of management of sales activities of the enterprise, the specifics of sales activities of retail enterprises, practical aspects of management of sales activities.

The financial-economic activity of the enterprise has been analyzed, the analysis of the trends of the stationery market development in Ukraine has been analyzed, measures have been developed to expand the sales network of the enterprise.

Key words: management, sales activity, market stationery, sales network, expansion.