

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**»

Виконавець:
студентка факультету економіки та управління
підприємництвом

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

Науковий керівник:
кандидат економічних наук

(науковий ступінь, вчене звання)
Балабаш Ольга Сергіївна

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

ОДЕСА – 2019

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми.

У сучасних умовах ринкової економіки головним фактором «виживання» підприємств є ефективна збутова політика та її цілеспрямований розвиток. Це відбувається внаслідок значного збільшення конкуренції на ринках збуту, зростання витрат діяльності, підвищення вимог споживачів відносно якісного обслуговування. У зв'язку з цим все більше значущими постають питання якості та ефективності функціонування збутової системи підприємства. Сьогодні питання управління збутовою діяльністю та розробка напрямів вдосконалення збутової діяльності посідають одне з провідних місць у діяльності більшості підприємств, чим обґрунтовано актуальність обраної теми.

Метою кваліфікаційної роботи є: дослідження ролі збутової діяльності в управлінні підприємством та розробка заходів з управління збутовою діяльністю ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE».

Завдання дослідження:

- розкрити роль збутової діяльності в управлінні підприємством;
- дослідити методи оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства;
- надати загальну характеристику та провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE»;
- провести аналіз тенденцій розвитку ринку послуг автосервісу України;
- обґрунтувати заходи з управління збутовою діяльністю ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE»

Об'єктом дослідження є ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE».

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 «AUTO PROFİ SERVICE», 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 (50 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 70 сторінок. Основний зміст викладено на 64 сторінках. Робота містить 17 таблиць, 18 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «*Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства*» досліджено сутність поняття «збутова діяльність підприємства», розглянуто методи оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства, визначено особливості процесу управління збутовою діяльністю підприємства.

У другому розділі «*Управління збутовою діяльністю ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE»*» надано загальну характеристику та проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE», проаналізовано основні тенденції розвитку ринку технічного обслуговування та ремонту автомобілів, проведено аналіз збутової діяльності ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE», розроблено заходи з управління збутовою діяльністю ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE».

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Опираючись на дані державного комітету статистики, можна відзначити, що ринок технічного обслуговування та ремонту зростає з кожним роком. На сьогодні, 18 % авто обслуговуються у офіційного дилера, 28 % - на незалежних СТО, а 54 % - у приватних майстрів та самостійно. Саме ця категорія і є потенціалом ринку автосервісу.

2. В процесі аналізу тенденцій розвитку ринку автосервісу України нами було проведено оцінювання причини незадоволеності клієнтів автосервісу, основними з яких виявилися: використання застарілого обладнання, використання неякісних запасних частин, недостатня кваліфікація працівників. Саме наведені проблеми є одними з ключових стримуючих факторів розвитку ринку офіційного автосервісу в Україні.

3. Аналіз діяльності ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE» дав змогу виявити одну з причин зниження чистого доходу від реалізації підприємства – зниження витрат на збут.

4. Обґрунтовано доцільність використання інструменту «діаграма Ісікави» з метою детального дослідження проблеми зниження ефективності збутової діяльності та виявлення причин, що вплинули на зниження реалізації робіт, послуг, товарів на ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE». За методом 5М виділено основні фактори в рамках категорій: персонал, матеріали, виміри, технології та машини.

5. З використанням методу експертного оцінювання та обґрунтованої шкали оцінювання було встановлено значимість факторів, що впливають на зниження обсягів реалізації ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE».

6. За допомогою комплексного використання ABC аналізу та інструментів TQM, а саме діаграми Ісікави, діаграми Парето проведено аналіз факторів зниження реалізації робіт, послуг, товарів на ТОВ «AUTO PROFİ SERVICE» та встановлено, що фактори з найбільшою значимістю, які в сумі складають 80 % впливу є «слабке впровадження онлайн-технологій», «відсутність необхідної деталі», «не ефективні технології продажу», «не повний асортимент деталей», «відсутність вхідного контролю якості деталей».

7. Розроблено програму заходів з управління збутовою діяльністю ТОВ «AUTO PROFI SERVICE», направлену на зниження впливу встановлених факторів.

8. Проведемо оцінювання ефективності всіх заходів з управління збутовою діяльністю ТОВ «AUTO PROFI SERVICE». Доведено їх економічну доцільність та встановлено, що 1 грн. витрачена на реалізацію заходів, принесе 1,34 грн. додаткового прибутку.

АНОТАЦІЯ

Щука В., «Управління збутовою діяльністю підприємства».

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, методи оцінювання ефективності збутової діяльності, особливості процесу управління збутовою діяльністю підприємства. Проаналізовано фінансово-господарську діяльність підприємства, проведено аналіз тенденцій розвитку ринку технічного обслуговування та ремонту автомобілів, розроблено заходи з управління збутовою діяльністю підприємства.

Ключові слова: управління, збутова діяльність, ринок технічного обслуговування та ремонту автомобілів.

ANNOTATION

Sciuca V., "Management of the Enterprise Marketing Processes".

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, methods of assessing the effectiveness of sales activities, the peculiarities of the management of sales activities of the enterprise. The financial-economic activity of the enterprise has been analyzed, the analysis of trends in the development of the market for maintenance and repair of automobiles has been carried out, measures for management of sales activities of the enterprise have been developed.

Key words: management, sales activity, market of technical maintenance and repair of cars.