

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра менеджменту

Допущено до захисту  
Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_  
(підпис)  
“ ” \_\_\_\_\_ 2020 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
на здобуття освітнього ступеня бакалавр  
зі спеціальності 073 Менеджмент**

на тему: «Управління збутовою діяльністю ТОВ "Наш продукт плюс"»

**Виконавець:**  
студентка факультету економіки та  
управління підприємництвом  
Суворова Анастасія Олександрівна \_\_\_\_\_  
/підпис/

**Науковий керівник:**  
к.е.н., доцент  
Карпенко Юлія Валентинівна \_\_\_\_\_  
/підпис/

**Одеса 2020**

## ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	4
1.1. Встановлення сутності поняття "управління збутовою діяльністю" підприємства	4
1.2. Методи та функції збутової діяльності	11
1.3. Оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства	17
РОЗДІЛ 2. ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «НАШ ПРОДУКТ ПЛЮС»	24
2.1. Аналіз ринку заморожених напівфабрикатів України	24
2.2. Аналіз виробничо-господарської та фінансової діяльності ТОВ «Наш продукт плюс»	35
2.3. Аналіз практичних аспектів управління збутовою діяльністю ТОВ «Наш продукт плюс»	44
2.4. Формування пропозицій щодо удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Наш продукт плюс»	48
ВИСНОВОК	62
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ	63

## ВСТУП

В умовах сучасних трансформаційних процесів, що проявляються через глобально-політичну нестабільність, загострення конкурентної боротьби та невизначеність зовнішнього середовища, підприємства зацікавлені в організації ефективної збутової діяльності. Остання повинна не тільки забезпечити споживачів якісною конкурентоспроможною продукцією, але й стати катализатором позитивних змін у реальному секторі вітчизняної економіки. Це дозволить відновити конкурентні позиції українських виробників та сприяє їх подальшому закріпленню на ринку.

Метою кваліфікаційної роботи є вивчення теоретичних основ управління збутовою діяльністю підприємства та удосконалення на підставі отриманих знань збутової діяльності ТОВ "Наш продукт плюс". Для досягнення цієї мети необхідно виконати наступні задачі:

- дослідити теоретичні основи управління збутовою діяльністю, зокрема вивчити методи збутової діяльності підприємства та способи оцінювання її ефективності;

- проаналізувати ринок заморожених напівфабрикатів України;

- запропонувати заходи щодо удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ "Наш продукт плюс".

Об'єктом дослідження є ТОВ "Наш продукт плюс", яке є торговим домом з продажу заморожених напівфабрикатів від виробника в Україні.

Предметом дослідження є основи управління збутовою діяльністю підприємства.

У процесі дослідження було використано: метод абстрагування (для уточнення сутності поняття "збут", "управління збутовою діяльністю"), методи аналізу фінансової звітності; метод PEST-аналізу (для дослідження ринку заморожених напівфабрикатів України); метод фінансового планування (для визначення дебіторської заборгованості); критерій прийняття рішень стосовно

встановлення знижок до ціни на продукцію (для встановлення доцільності введення знижки).

Інформаційна база дослідження представлена науково-літературними джерелами та періодичними виданнями вітчизняних та зарубіжних науковців стосовно обраної тематики, Інтернет-видань. Для аналізу були використані дані бухгалтерської та статистичної звітності підприємства.

## ВИСНОВОК

1. Управління збутом слід розуміти як сукупність функцій планування, організації, мотивації та контролю збутової діяльності, що реалізуються з метою підвищення результативності діяльності підприємства та посилення його ринкових позицій. Найбільш доречний метод збутової діяльності слід обирати в залежності від наявних пріоритетів діяльності – збільшення покриття ринку чи повного контролю над каналами розподілу продукції. Для оцінки ефективності збуту слід використовувати показники збутових витрат, частки ринку та доходу від реалізації, рентабельності збутових витрат.

2. За результатами проведеного дослідження ринку заморожених напівфабрикатів можна зробити висновок, що найбільш вагомим є вплив економічних факторів на діяльність підприємств ринку, зокрема рівня доходів населення. Це обумовлює концентрацію на ринку продукції середнього та низького цінового сегментів та необхідність зусиль виробників щодо збільшення обсягів реалізації.

3. З урахуванням виявлених існуючих недоліків управління збутовою діяльністю нами запропоновано: ввести знижку за розрахунок за передплатою з метою скорочення дебіторської заборгованості; здійснювати розподіл продукту "основа для піци" через новий канал збуту, запланувати прийняття участі у виставці у форматі B2B. Для контролю над проведенням заходів і витратами на них було розроблено кошторис витрат на збут. Для перевірки кількості проведених збутових заходів складено їх план-графік.

За результатами запропонованих заходів додатковий прибуток підприємства складе 1648,57 тис. грн., а отриманий за розрахунками коефіцієнт співвідношення отриманого додаткового прибутку та витрат на збутову діяльність підприємства дорівнює 2,17. Таким чином, всі запропоновані заходи є ефективними та можуть бути затвердженими до реалізації.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Kuznetsova I., Karpenko Yu., Vidomenko I. Technology of operational management in the activities of port elevators / Kuznetsova I., Karpenko Yu., Vidomenko I. // Independent Journal of Management & Production. – 2020. – Vol 11, No 8. – P. 762-782. DOI: dx.doi.org/10.14807/ijmp.v11i8.1203  
<http://www.ijmp.jor.br/index.php/ijmp/article/view/1203>
2. Абрамович І.А. Методичні підходи оцінки ефективності збутової діяльності переробних підприємств / І.А. Абрамович // Агросвіт. – 2014. – №4. – С.25-28.
3. Балабанова Л. В. Маркетинг: [підруч]. / Л.В. Балабанова - Донецьк, 2002. - 562 с.
4. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємства / Монографія Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. - Донецьк, 2009. - 245 с.
5. Безробіття в Україні наростає – як упоратися з тим державі // Сайт Мультимедійної платформи іномовлення України "Укрінформ" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3008987-bezrobitta-v-ukraini-narostae-ak-uporatisa-z-tim-derzavi.html>
6. Бізнесова «заморозка» // Сайт програми підтримки підприємництва «Будуй своє» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bduysvoe.com/ru/content/o-nas>
7. Гаврилко П. П. Економічний зміст збуту продукції // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1.[Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov/UJRN/eui2012\\_1\\_11](http://nbuv.gov/UJRN/eui2012_1_11)
8. Гнилянська Л.Й. Організація збутової діяльності підприємства / Л.Й. Гнилянська, В.Я. Топоровський // Національний університет «Львівська політехніка». – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>
9. Голікова Г. А., Солнцев С. О. Удосконалення системи збуту підприємства роздрібною торгівлі

10. Євтушенко В.А., Кудінова М.М., Сквіра І.О. Управління збутовою діяльністю: побудова каналів збуту та їх стимулювання на зовнішніх ринках // Приазовський економічний вісник. - № 5(10). – 2018. – С. 193-199
11. Завадський Й.С. Менеджмент: Management.— Т. 1.— К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997.— 543 с.
12. Індекс сприйняття корупції // Сайт антикорупційної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Transparency International <http://cpi.ti-ukraine.org/#/>
13. Камілова С.Р., Яцун Ю.Ю. Управління збутовою діяльністю / Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. - №31. – 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/337>
14. Капп Т.О. Сбытовая политика подшипникового предприятия / Т.О. Капп – Экономика и управление. Экономические науки - 2009. - № 12(61) –С. 219-223.
15. Карпенко Ю.В. Використання сучасних управлінських технологій у маркетинговій діяльності підприємства // Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки: збірник наукових праць. – Миколаїв: МНУ ім. В.О. Сухомлинського. - 2016. – №1(6). – С. 51-56.
16. Кількість користувачів інтернетом в Україні виросла на 7% - дослідження // Сайт Інтернет-видання "Економічна правда" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/10/11/652498/>
17. Королович О.О. Сутність збутової діяльності підприємства та вдосконалення її ефективності // Освіта і наука. - №24(1). – 2018. – С. 262-265.
18. Матвієць О. В., Кошівська М. В. Збутова діяльність як складова частина господарської діяльності підприємства // «Modern Economics». -№10. – 2018. – С. 122-128 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://modecon.mnau.edu.ua>
19. Музичка Є. О. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю туристичних підприємств // Економічний часопис-XXI. – 2013. - №11-12(2). – С. 64-67.

20. Обозна В.В. Методичні аспекти оцінки ефективності управління збутовою діяльністю на сільськогосподарських підприємствах // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». - № 2 (41). – 2017. – С. 49-55.
21. Огляд ринку заморожених готових напівфабрикатів: тенденції на ринку // Сайт брендінгової агенції "Колоро" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/obzor-rynka-zamorozhennyh-gotovyyh-polufabrikatov-tendencii-na-rynke-osnovnye-proizvoditeli.html>
22. Олійник Н. М., Тарасюк А. В., Макаренко С. М., Котик О. А., Проблеми та перспективи розвитку ринку заморожених напівфабрикатів // Підприємництво і торгівля. - 2019. - № 24. – С. 127-131.
23. Онопрієнко І.М. Ефективність комунікаційно-збутової активності підприємства / Онопрієнко І.М., Карпенко А.С., Савицька К.О. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. - №3 (20). – 2019. – С. 300-305
24. Свистун Т.В., Туз К.В. Аналіз ринку заморожених напівфабрикатів України // Економіка харчової промисловості. – Т.9. - № 2. – 2017. – С. 19-23.
25. Спільник, І. В. Аналіз ефективності збутової діяльності підприємства [Текст] / І.В. Спільник, О.М. Загородна // Економічний аналіз : зб. наук. праць ТНЕУ. - 2016. – Том 24. – № 2. – С. 130-140.
26. Статистична інформація // Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
27. Тарасюк Г.М., Горшкова Л.О. Удосконалення системи управління збутовою діяльністю підприємства целюлозно-паперової галузі // Економіка і суспільство. - №14. – 2018. – С. 528-532
28. Терент'єва Н. В. Аналіз методичних підходів до оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю [Текст] / Н.В. Терент'єва, О. Г. Череп // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ. - 2018. – Том 28. – № 1. – С. 318-324.
29. Терент'єва Н.В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством // Ефективна економіка. - №2. – 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4783>



30. Тисячук І.О. Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства / І.О. Тисячук // Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ (Вінниця, 22–24 березня 2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/3012>.
31. Український споживач про склад продуктів: «так» натуральності, «ні» шкідливим компонентам // Сайт компанії з послуг вимірювання та поліпшення бізнес-результатів Nielsen Holdings plc [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.nielsen.com/ua/uk/insights/article/2016/health-and-ingredient-trends-for-web/>
32. Халайджі В.В. Заморожені продукти в Україні (ринок, тенденції, упаковка) // Ринок упаковка. – 2015. - №4. – С. 14-16.
33. Хлобистов Є., Горошкова Л. В очікуванні підтягування пасків: доходи населення та національна економіка // Інтернет портал delo.ua [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://delo.ua/opinions/v-ochikuvanni-pidtyaguvannja-paskiv-dohodi-nasel-366881/>
34. Ціни на продукти: що подорожчало і чи винен карантин // Сайт 24 каналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://24tv.ua/tsini\\_na\\_produkti\\_v\\_ukrayini\\_shho\\_podorozhchalo\\_a\\_shho\\_podeshevshalo\\_u\\_2020\\_rotsi\\_n1280790](https://24tv.ua/tsini_na_produkti_v_ukrayini_shho_podorozhchalo_a_shho_podeshevshalo_u_2020_rotsi_n1280790)
35. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 88–95.
36. Який середній вік у європейця та українця // Сайт 24 каналу [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://24tv.ua/yakiy\\_seredniy\\_vik\\_u\\_yevropeytsya\\_ta\\_ukrayintsya\\_n1229835](https://24tv.ua/yakiy_seredniy_vik_u_yevropeytsya_ta_ukrayintsya_n1229835)