

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 ТОВ "Наш продукт плюс"»

Виконавець:

студент факультету економіки та
управління підприємництвом

Суворова Анастасія Олександрівна _____
/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Карпенко Юлія Валентинівна _____
/підпис/

Одеса 2020

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми 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 каталізатором 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:

Основними завданнями кваліфікаційної роботи є:

- 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.

Методи дослідження: 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.

Структура та обсяг роботи.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (36 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 66 сторінки. Основний зміст викладено на 62 сторінках. Робота містить 17 таблиць, 18 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства»** розглянуто сутність поняття "управління збутовою діяльністю" підприємства, методи та функції збутової діяльності, способи оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства.

У другому розділі **«Формування пропозицій щодо удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Наш продукт плюс»»** проаналізовано ринок заморожених напівфабрикатів України. Досліджено стан виробничо-господарської та фінансової діяльності ТОВ «Провінція плюс», проаналізовано практичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства. Запропоновано заходи щодо удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Наш продукт плюс», зокрема пропонуються заходи щодо скорочення дебіторської заборгованості; реалізації продукції через новий канал збуту; участі у виставці у форматі B2B.

ВИСНОВКИ

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.

АНОТАЦІЯ

Суворова А. О. «Управління збутовою діяльністю ТОВ "Наш продукт плюс"».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра

зі спеціальності 073 «Менеджмент»

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2020.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю, зокрема вивчено методи та функції збутової діяльності, способи оцінювання ефективності збутової діяльності.

Проаналізовано ринок заморожених напівфабрикатів України за методикою PEST – аналізу, встановлено його найбільш впливові фактори.

Запропоновано заходи з удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ "Наш продукт плюс", зокрема щодо скорочення дебіторської заборгованості; реалізації продукції через новий канал збуту; участі у виставці у форматі B2B.

Ключові слова: збут, управління збутом, управління дебіторською заборгованістю, ринок заморожених напівфабрикатів України.

ANNOTATION

Suvorova A.O. “Management of the enterprise's sales activities”.

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty

073 «Management»

Odessa National Economics University. – Odessa, 2020.

The paper considers the theoretical aspects of sales management, in particular, studied the methods and functions of sales activities, ways to assess the sales activities' effectiveness.

The frozen semi - finished products' market of Ukraine is analyzed by the PEST - analysis' method, its most influential factors are established.

Measures of improvement the sales activities' management of LLC "Our Product Plus" are proposed; in particular are planned to reduce receivables; to sell through a new sales channel; to participate in the exhibition in B2B format.

Key words: sales, sales management, receivables management, the market of frozen semi - finished products of Ukraine.