

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою
«Економіка та організація торгівлі»

на тему: «Управління продажами торговельного підприємства (на прикладі ТОВ «Видавництво Старого Лева»)»

Виконавець:

студент 4 курсу ФЕУП

Калмикова Таїсія Дмитрівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

старший викладач

(науковий ступінь, вчене звання)

Горлова Олена Павлівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми Управління продажами є одною з найважливіших складових системи управління будь-якого підприємства, яка забезпечує його успіх на ринку та життєздатність. В умовах зростання конкуренції на більшості товарних ринків в Україні й у світі в цілому управління продажами стикається з все більшою кількістю проблем. Підприємства мають активно сприймати нові методи управління продажами для підтримки рівня конкурентоспроможності.

Управління продажами є тематикою, що доволі широко висвітлена у вітчизняних та іноземних наукових роботах. Однак розгляд управління продажами у контексті саме торговельного підприємництва на книжковому ринку є мало вивченим. Тому обрана тема даного дослідження є актуальною та своєчасною.

Мета дослідження Виявити шляхи підвищення ефективності управління продажами ТОВ “Видавництво Старого Лева”.

Завдання дослідження:

- дослідити сутність та методи управління продажами торговельного підприємства;
- проаналізувати методи оцінки ефективності управління продажами торговельного підприємства;
- визначити фактори, що впливають на продажі торговельного підприємства на ринку книжкової продукції в Україні;
- провести аналіз господарської діяльності ТОВ “Видавництво Старого Лева”;
- провести аналіз фінансового стану ТОВ “Видавництво Старого Лева”;
- проаналізувати обсяги продажів ТОВ “Видавництво Старого Лева”;
- сформулювати напрями покращення управління продажами ТОВ “Видавництво Старого Лева”;
- розробити заходи з підвищення ефективності управління продажами у ТОВ “Видавництво Старого Лева”.

Об’єкт дослідження: ТОВ “Видавництво Старого Лева”.

Предмет дослідження: процеси та результати управління продажами ТОВ “Видавництво Старого Лева”.

Методи дослідження: аналіз, синтез, статистико-економічні, методи фінансового аналізу, традиційні способи і прийоми економічного аналізу (табличний, порівняння, угруповання, графічний).

Інформаційна база дослідження Закони України, наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів, матеріали конференцій, дані державної статистики, фінансова звітність (Форма №1 “Баланс”, Форма №2 “Звіт про фінансові результати”), інші планові, аналітичні й звітні дані ТОВ “Видавництво Старого Лева”.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Міжнародна науково-практична інтернет-конференція “Розвиток співробітництва між Європейським Союзом та Україною” (м.Львів, 2020 р.).

Публікації. За результатами кваліфікаційної роботи опубліковано 3 наукові праці, у тому числі 2 статті та 1 публікація за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (59 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 86 сторінку. Основний зміст викладено на 75 сторінках. Робота містить 18 таблиць, 9 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **“Теоретичні основи управління продажами торговельного підприємства”** розглянуто сутність та методи управління продажами торговельного підприємства; сучасні методи оцінки ефективності управління продажами у торгівлі; досліджено чинники, що впливають на продажі торговельного підприємства на книжковому ринку в Україні.

У другому розділі **“Аналіз продажів підприємства ТОВ “Видавництво Старого Лева”** проаналізовано основні економічні показники господарської діяльності ТОВ “Видавництво Старого Лева”, фінансовий стан підприємства, показники продажів підприємства у динаміці за три роки.

У третьому розділі **“Шляхи підвищення ефективності управління продажами ТОВ “Видавництво Старого Лева”** сформульовано напрями покращення управління продажами ТОВ “Видавництво Старого Лева”; розроблено та обґрунтовано відповідні заходи з підвищення ефективності управління продажами підприємства.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Управління продажами торговельного підприємства у сьогоденні має включати не тільки тактичне, але також стратегічне планування. Стратегія продажів має спиратись на результати прогнозування, для здійснення якого управлінці мають використовувати різні методи – якісні та кількісні.

2. Для оцінки ефективності управління продажів слід використовувати не тільки показники, що характеризують діяльність підприємства, але також показники, що характеризують діяльність окремих категорій працівників, задіяних у процесах реалізації продукції (товарів).

3. Розробляючи стратегію продажів підприємства, що працюють на ринку книжкової продукції, мають враховувати конкуренцію з боку не тільки продукцію підприємств-конкурентів, що працюють легально, але також нелегальну продукцію, а також товари-субститути, ринки яких досить швидко розвиваються.

4. Загальний аналіз ТОВ “Видавництво Старого Лева” показав, що підприємство відрізняється сучасною організаційною структурою та методами

управління. Мають досить нові основні засоби. Чисельність персоналу за аналізований період зростає.

5. Аналіз фінансового стану ТОВ “Видавництво Старого Лева” дозволив виявити дуже низьку абсолютну ліквідність та високу залежність від позикового капіталу.

6. Аналіз продажів показав, що підприємство збільшує обсяги реалізації, при цьому рентабельність продукції збільшується несуттєво, рентабельність продажів зростає дуже низькими темпами, коефіцієнти оборотності досить низькі в результаті великої суми дебіторської заборгованості підприємства.

7. Керівництву ТОВ “Видавництво Старого Лева” варто звернути увагу на розширення штату працівників відділу продажів. А саме прийняття на роботу одного чи кількох менеджерів, які частково візьмуть на себе обов’язки керівника відділу для зниження його завантаженості. Позитивно на продажі має вплинути збільшення присутності в інформаційному полі в південному регіоні країни. Варто розглянути питання збільшення обсягу власних коштів.

8. Розроблено два заходи щодо підвищення обсягів продажу продукції підприємством, доцільність та ефективність яких обґрунтовано економічними розрахунками.