

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи

на здобуття освітнього ступеня магістра

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою професійного спрямування «Муніципальна економіка»

на тему: **«Економічне обґрунтування шляхів розвитку підприємства у сфері торгівлі (на прикладі дистриб'юторського підприємства ТОВ «Альянс Логістик»)»**

Виконавець:

студентка 68 групи ФЕУП

Балабаєва Наталія Анатоліївна _____

Науковий керівник:

д.е.н., професор

Сментина Наталія Валентинівна _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дослідження визначається тим, що торгівля існувала ще з давніх-давен, проте в різних її проявах, та завжди користувалася попитом. Із переходом до ринкової економіки в сфері обігу виникають якісно нові формування, покликані забезпечувати доведення товарів від їх виробників до кінцевих споживачів. У сучасних умовах виробники вже не займаються доведенням виготовленої продукції до споживачів власними силами, а створюють досить складні організаційно-економічні та технологічно-транспортні системи дистрибуції товарів.

Дистрибуція – це одна із форм торгівлі, яка налагоджує зв'язки між покупцем та продавцем, а так як населення постійно потребує товари, цей цикл є безперервним. Дистрибуція відіграє важливу роль у розвитку економіки країни шляхом сплати податків у державний бюджет та залученню іноземних інвестицій. Окрім того, дистрибуторські підприємства створюють конкурентне середовище на економічній арені, що є важливою рушійною силою у розвитку економіки країни. Дистрибуція приносить близько 80% доходу приватного сектору у державний бюджет.

Проблеми формування систем дистрибуції товарів стали предметом наукового пошуку та дискусій з початком переходу національної економіки на ринкові засади господарювання, коли перед багатьма товаровиробниками постали питання неналежного рівня ефективності традиційних систем збуту продукції і необхідності використання зарубіжного досвіду, що передбачав застосування у збутовій діяльності принципів та інструментарію маркетингу та логістики.

Дослідження проблем удосконалення збутової діяльності, формування каналів розподілу продукції, практики організації процесів дистрибуції (які у багатьох вітчизняних джерелах розглядаються як тотожні поняття) відображено в працях Бобляк К.І., О.П. Влада, Клочко М.В., О.П. Нестеренко, Панасюк А.Л., Попова О. М., Парненко О.П., Руженко К. О., Сорокіна Т.В. та ін.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти обґрунтування шляхів розвитку підприємства у сфері торгівлі.

Мета кваліфікаційної роботи реалізується через такі **завдання**:

- охарактеризувати дистрибуцію як важливий інструмент розвитку бізнесу;
- дослідити поняття «розвиток дистрибуції», його необхідність та важливість для підприємства сфери торгівлі;
- проаналізувати складові елементи процесу планування розвитку підприємства у сфері торгівлі;
- охарактеризувати діяльність ТОВ «Альянс Логістик»;
- проаналізувати внутрішнє середовище підприємства;
- дослідити зовнішнє середовище підприємства;
- визначити шляхи розвитку підприємства сфери дистрибуції;
- обґрунтувати пріоритетні напрями розвитку ТОВ «Альянс Логістик»;

- спрогнозувати результати діяльності підприємства з урахуванням наданих пропозицій.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування шляхів розвитку дистриб'юторського підприємства.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних та прикладних аспектів процесу розвитку дистриб'юторського підприємства.

Методи дослідження. У процесі написання кваліфікаційної роботи при обґрунтуванні теоретичних основ функціонування дистриб'юторського підприємства використані такі методи наукового дослідження: абстрагування, аналіз, синтез, індукція, дедукція, узагальнення, системний та інші. У процесі аналізу практики управління дистриб'юторських компаній застосовані такі методи наукового дослідження: формалізація, вимірювання, систематизація, аналітичний, порівняння, одно факторна і двох факторна статистична модель та інші. Для обробки та аналізу інформації застосовані програми MS Office Excel.

Інформаційна база дослідження: Закони України, інші нормативно-правові акти України, наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, статистичні дані Державної служби статистики України, Головного управління статистики в Одеській області та Головного управління економіки Одеської обласної державної адміністрації, фінансова звітність торгівельних компаній.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (50 найменувань) та 3-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 81 сторінку. Основний зміст викладено на 70 сторінках. Робота містить 24 таблиці, 13 рисунків.

Публікації. Результати дослідження апробовані на I студентській польсько-українській науково-практичній інтернет-конференції «Адміністрування та менеджмент в функціонуванні сучасної економіки та суспільства» (26-27 листопада 2021 р.); за результатами участі у конференції опубліковано статтю на тему: «Перспективи розвитку підприємництва у сфері дистрибуції в Україні».

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні аспекти управління розвитком підприємства у сфері дистрибуції**» розглянуто дистрибуцію як важливий інструмент розвитку бізнесу, визначено сутність поняття «розвиток», необхідність та важливість розвитку для підприємства сфери торгівлі, досліджено складові елементи процесу планування розвитку підприємства у сфері торгівлі.

У другому розділі «**Аналітична оцінка поточного стану підприємства сфери дистрибуції**» охарактеризовано господарську діяльність ТОВ «Альянс Логістик», проаналізовано внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства.

У третьому розділі *«Економічне обґрунтування шляхів розвитку підприємства у сфері дистрибуції»* запропоновано шляхи розвитку підприємства сфери дистрибуції, проведене економічне обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку ТОВ «Альянс Логістик» та зроблено прогноз результатів діяльності підприємства з урахуванням наданих пропозицій.

ВИСНОВКИ

У роботі проведено економічне обґрунтування шляхів розвитку підприємства у сфері торгівлі (на прикладі дистрибуторського підприємства ТОВ «Альянс Логістик»), що дозволило отримати такі висновки.

1. Дистрибуція як важливий інструмент розвитку бізнесу являє собою своєрідну структуру, яка служить провідною ланкою між постачальником та продавцем, функцією якої є спрощення та полегшення процесу торгівлі. Позитивними сторонами дистрибуції є можливість охоплення різних сфер діяльності: від продуктів харчування до торгівлі одягом чи меблями. Для споживача позитивним фактором є варіативність вибору, а для держави як наслідок розвиток конкуренції та покращення стану економіки місцевої, регіональної та національної.

2. Розвиток дистрибуції є необхідним для розширення впливу торгівлі на сукупний рівень економіки. Відбувається це в такі 3 етапи: акцентуванні уваги на виробнику, акцентуванні уваги на точці продажу, зосередженні на споживачу.

3. Процес планування розвитку підприємства у сфері торгівлі складається з низки етапів. При плануванні бізнес-процесів дистрибуторського підприємства потрібно враховувати такі чинники: обсяг продаж, кількість працівників, витрати на збут, рекламу, транспортування, витрати на виплату заробітної платні, резерв витрат при виникненні екстрених ситуацій, бажаний результат діяльності підприємства, розрахунок тривалості обороту товару.

4. Дистрибуторське підприємство ТОВ «Альянс Логістик» функціонує з 2019 року. Основною спеціалізацією є надання логістичних послуг компаніям-виробникам. Основною продукцією, з якою працює «Альянс Логістик» є алкогольні напої та кондитерські вироби. Завдяки своєму функціонуванню підприємство здійснює ряд функцій, таких як створення робочих місць для населення; приваблювання іноземного капіталу у країну; сплата ПДВ у державні та місцеві бюджети; сприяє процесу глобалізації; підвищує загальну обізнаність та кваліфікацію населення; підвищує ВВП та ВНП країни; збільшує конкурентоспроможність країни на економічному ринку.

5. Внутрішнє середовище підприємства «Альянс Логістик» є складним та багатофункціональним. Дане підприємство має значні масштаби реалізації товару. Виручка ТОВ «Альянс Логістик» станом на 2020 рік становила 75625000 грн, з яких лише сплата ПДВ у державний бюджет становила 12604166 грн. При цьому прибуток підприємства 2020 рік становив 37811387 грн, з яких «Альянс Логістик» сплатило близько 7 млн. ПДФО. При цьому

підприємство є фінансово залежним від інвесторів, на що вказує показник фінансової стійкості та коефіцієнт концентрації позикового капіталу.

6. Зовнішнє середовище ТОВ «Альянс Логістик» характеризується наявністю великої кількості конкурентів та партнерів. Більшість підприємств, що вийшли на іноземний ринок спеціалізуються на продажі тютюнових виробів та алкоголю, що дає перспективу «Альянс Логістик» проявити себе серед аналогічних підприємств. Загалом підприємства, з якими співпрацює ТОВ «Альянс Логістик» сплатили податку в держаний бюджет у розмірі близько 70 млн. грн., що свідчить про успішність функціонування підприємств.

7. Існує безліч шляхів розвитку підприємства: моніторинг динаміки ринку, розробка основних шляхів просування на ринок, аналіз системи факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, оптимізація співпраці з постачальниками, оптимізація роботи з клієнтами, налагодження зв'язків у робочому штаті тощо. Важливо оцінити пріоритетність вибору напряму, адже від цього залежить подальший успіх функціонування підприємства. Для початку необхідно проаналізувати сам ринок, а далі обирати більш конкретну стратегію, наприклад, розвиток інноваційних технологій.

8. Проаналізувавши основні проблеми ТОВ «Альянс Логістик» можна зробити висновок, що існує декілька напрямків для уникнення впливу негативних факторів: мінімізація витрат, покращення маркетингу, налагодження роботи з постачальниками тощо. Основними проблемами ТОВ «Альянс Логістик» є перебої у поставці товарів, недостатня кількість працівників та велика кількість повернень. Для уникнення даних проблем необхідно укласти договір з новими постачальниками, розширити робочий штат та уникнути повернень шляхом пропозиції обміну товару.

9. Обравши стратегію пошуку нових постачальників ТОВ «Альянс Логістик» може значно покращити свої позиції на ринку. При цьому необхідно враховувати деякі фактори при виборі постачальника, такі як цінова політика та місцезнаходження майбутнього партнера. Новими товарними групами у ТОВ «Альянс Логістик» стали тютюнові вироби та м'ясна продукція, як наслідок, прогнозована виручка у перший рік впровадження стратегії підприємства буде складати близько 60 млн., з яких податки становлять близько 10 млн. При оптимістичному сценарії, ТОВ «Альянс Логістик» має можливість майже удвічі збільшити свої доходи, проте слід урахувати й вплив різного роду ризиків, які можуть негативно відобразитися на діяльності підприємства.

АНОТАЦІЯ

Балабаєва Н. А., «Економічне обґрунтування шляхів розвитку підприємства у сфері торгівлі (на прикладі дистриб'юторського підприємства ТОВ «Альянс Логістик»)».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за

освітньою програмою професійного спрямування «Муніципальна економіка». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2021.

У роботі розглядається дистриб'юція як важливий інструмент розвитку бізнесу, а також складові елементи процесу планування розвитку підприємства у сфері торгівлі. Проаналізовано внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства сфери дистрибуції. Запропоновано шляхи та основні напрямки розвитку дистриб'юторського підприємства. Спрогнозовано результати діяльності підприємства з урахуванням визначених пріоритетних напрямів розвитку за трьома сценаріями. Запропоновано шляхи мінімізації можливих ризиків впливу.

Ключові слова: дистриб'юція, торгівля, розвиток, прибуток, товарна структура.

ANNOTATION

Balabayeva N.A., «Economic justifications of the ways of enterprise development in the sphere of trade (on the example of the distribution enterprise LLC "Alliance Logistics")».

Thesis for Master degree in speciality 076" Entrepreneurship, trade and exchange activities" under the educational program "Municipal economy". - Odessa National Economic University. - Odessa, 2021.

Thesis deals with distribution as an important tool for business development, as well as components of the process of planning the development of the enterprise in the field of trade. The internal and external environment of the distribution enterprise has been analyzed. The ways and main directions of development of the distribution enterprise have been offered. The results of the enterprise activity have been forecasted taking into account the determined priority directions of development according to three scenarios. Ways to minimize possible risks of impact have been offered.

Keywords: distribution, trade, development, profit, commodity structure.