

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту організацій

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 073 "Менеджмент"

на тему: «Управління збутовою діяльністю торговельного підприємства»
(назва теми)

Виконавець:
студент центру заочної та вечірньої
форми навчання

Пенова Яна Петрівна _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:
к.псих.н., ст.викл.

Осичка Олена Василівна _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ОДЕСА – 2023

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Сучасні підприємства сфери роздрібної торгівлі, як і інші вітчизняні підприємства, повинні були швидко пристосовуватися до реалій збуту продукції в умовах війни, оскільки від них залежало забезпечення населення життєво необхідними товарами, зокрема продуктами, засобами гігієни тощо. Процес адаптації до нових умов є складним та тривалим, багато торговельних підприємств зіштовхнулися з фізичним винищенням майна, порушенням сталих логістичних потоків, переорієнтацією споживчого попиту на більш актуальні або більш дешеві товари, нестачею персоналу тощо. Пошук можливих рішень для мінімізації впливу зовнішнього середовища стає основою ефективного управління збутовою діяльністю торговельних підприємств.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних основ управління збутовою діяльністю підприємств та практичне застосування отриманих знань для формування пропозицій з удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Руш».

Для досягнення поставленої мети визначено наступні *завдання*:

Розглянути основні підходи до визначення сутності поняття «управління збутом»;

Проаналізувати основні тенденції розвитку українського ринку роздрібної торгівлі;

формування пропозицій з удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Руш».

Об'єктом дослідження є мережа магазинів роздрібної торгівлі ТОВ «Руш»

Предметом дослідження є процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Методи досліджень, використані в кваліфікаційній роботі, включають: метод групування (для встановлення сутності поняття управління збутом), метод PEST - аналізу (для встановлення найбільш впливових факторів зовнішнього середовища підприємств роздрібної торгівлі); методу фінансово-економічного аналізу (для аналізу фінансового стану підприємства торгівлі), модель з фіксованим періодом замовлення (для управління запасами товарів підприємства).

До інформаційної бази дослідження ввійшли наукові праці, зокрема статті та монографії, публікації галузевих асоціацій, дані фінансових звітів діяльності торговельного підприємства, основні законодавчі акти України.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (42 найменування) та 3-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 68 сторінок. Основний зміст викладено на 61 сторінках. Робота містить 14 таблиць, 21 рисунок.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства», розглянуто сутність поняття «управління збутом», основні елементи та зміст системи управління збутовою діяльністю підприємства, оцінювання ефективності збуту підприємства.

У другому розділі «Розробка пропозиції щодо удосконалення збутової діяльності ТОВ «Руш»» проаналізовано ринок послуг роздрібної торгівлі України, проведено фінансовий аналіз діяльності підприємства, досліджено практичні аспекти збутової діяльності ТОВ «Руш».

Запропоновано змінити спосіб розрахунку обсягу замовлення для товарів та удосконалити методику розрахунку страхового резерву товару відповідно до моделі з постійним періодом замовлення

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного дослідження в кваліфікаційній роботі зроблено наступні висновки.

1. Згідно з проведеним дослідженням більшість авторів трактує управління збутом як процес, спрямований на забезпечення збуту товару. Оскільки важливим вважаємо аспект підвищення результативності діяльності підприємства, тому пропонуємо розуміти під управлінням збутом діяльність з планування, організації, координування та контролю заходів з просування товару, забезпечення запланованих масштабів діяльності та ключових показників ефективності.

2. За результатами проведеного аналізу ринку найбільшого впливу на діяльність торгівельних підприємств мають політичні фактори, зокрема військові дії. Як наслідок, в країні посилюються міграційні процеси (соціальний фактор), що з одного боку скоротило обсяги споживання послуг в країні, з іншого – вплинуло на наявність робочих рук. Ще одною причиною скорочення споживання послуг торгівлі стало зменшення платоспроможності населення (соціальний фактор), першопричинами якого виступають військові дії та процеси міграції. Вплив вищеперелічених факторів погіршив основні показники розвитку торговельних підприємств, зокрема товарообігу та прибутку.

3. В управлінні збутовою діяльністю підприємства є певні проблеми, пов'язані з організацією постачання товарів та їх викладкою, зокрема:

- не прописано процедури зменшення викладки товару, та загалом незрозуміло чому величина буферу підганяється (збільшується) до величини викладки товару / пакування;

- потреба постійного моніторингу залишків кожного товару, аналізу зон буферу, що потребує багато часу, недостатньо зручно та дає підставу для помилок;

- висока вірогідність виникнення нестачі, та особливо надлишку товару, а також втрат від псування товарів.

З огляду на виявлені недоліки системи управління запасами товарів підприємства, нами запропоновано змінити спосіб розрахунку обсягу замовлення для товарів та удосконалити методику розрахунку страхового резерву товару відповідно до моделі з постійним періодом замовлення. Зокрема вважаємо за потрібне додати розрахунок резерву на підставі показника стандартного відхилення з урахуваннями рівня обслуговування. Очікуваний ефект від прискорення оборотності товарів за результатами заходів складе біля 300 тис. грн.

АНОТАЦІЯ

Пєнова Я.П. «Управління збутовою діяльністю торговельного підприємства».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 073 «Менеджмент»

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2023.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства, зокрема основні поняття управління збутовою діяльністю, оцінювання ефективності збуту підприємства. Проаналізовано ринок послуг роздрібної торгівлі України.

Запропоновано заходи з удосконалення управління збутом ТОВ «Руш», зокрема змінити спосіб розрахунку обсягу замовлення товарів, удосконалити методіку розрахунку страхового резерву товарів.

Ключові слова: збутова діяльність, торговельне підприємство, ринок послуг роздрібної торгівлі України, модель з фіксованим періодом замовлення.

ANNOTATION

Pienova J. "Management of sales activities of a trading enterprise"

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 073

«Management»

Odessa National Economics University. – Odessa, 2023.

The work deals with the theoretical aspects of the management of the company's sales activities, in particular, the main concepts of the management of sales activities, evaluation of the company's sales performance. The market of retail trade services of Ukraine was analyzed.

Measures to improve the sales management of "Rush" LLC are proposed, in particular, to change the method of calculating the volume of goods ordered, to improve the method of calculating the insurance reserve of goods.

Keywords: sales activity, trade enterprise, market of retail trade services of Ukraine, model with a fixed period of the order.