

**РЕФЕРАТ**  
**кваліфікаційної роботи**  
**на здобуття освітнього ступеня бакалавр**

зі спеціальності 075 «Маркетинг»  
(шифр та найменування спеціальності)

за освітньою програмою «Маркетинг»  
(назва освітньої програми)

на тему: «УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА  
ПРИКЛАДІ ФГ «АГРО-ВІВА»»  
(назва теми)

**Виконавець:**

студентка факультету міжнародної економіки  
Негруль Анастасія Олексіївна  
(прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_/підпис/

**Науковий керівник:**

к.е.н., доцент  
(науковий ступінь, вчене звання)

Тарасова Кристина Ігорівна  
(прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_/підпис/

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

*Актуальність теми* зумовлена тим, що основною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. У сфері збуту визначається кінцевий результат, успіх запроваджених на підприємстві заходів, спрямованих на одержання прибутку. Управління збутовою діяльністю підприємства є найважливішим аспектом, який не можливо переоцінити. Основним завданням підрозділу збуту є збільшення обсягу продажу з метою найбільш повного задоволення споживчого попиту і максимізації прибутку підприємства. Від правильно організованої збутової діяльності залежить ефективність і стабільність роботи як кожного окремого підприємства, так і всіх взаємопов'язаних з ним підприємств, всіх виробників та споживачів матеріально-технічних ресурсів підприємства. Збутова політика – це цілісний процес, що охоплює: планування обсягу реалізації товарів із урахуванням рівня прибутку, що очікується; пошук покупця; встановлення ціни відповідно до якості товару та попиту; виявлення й активне використання факторів, здатних прискорити збут продукції та збільшити прибуток від реалізації.

Варто зазначити, що окремі проблемні аспекти збутової політики підприємства знайшли відображення в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: П. І. Белінський, Дж. Болта, П. П. Гаврилко, Д. Джоббером, Д.Ланкастером, В. В. Ткаченко, С. Є Хрупович, Є. А. Уткіна, С. В. Шпилик тощо.

За результатами проведених досліджень встановлено, що управління збутовою діяльністю підприємства направлене на підвищення ефективності роботи підприємства. Оскільки головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, саме тому збутовій діяльності має надаватися як найбільше уваги. В умовах ринкової конкуренції важливим є правильно організоване управління збутовою діяльністю підприємства що зосереджене на пошуку оптимальних шляхів просування товарів на ринок, використання альтернативних методів збуту, зокрема у формі товарної аграрної розписки, збільшення товарообігу, зниження витрат на збут.

*Метою роботи* є аналіз управління системи збуту ФГ «АГРО-ВІВА» і розробка пропозицій щодо вдосконалення збутової діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети в дипломній бакалаврській роботі визначено ряд взаємопов'язаних завдань, основними з яких є:

- розглянути поняття збутової діяльності підприємства;
- вивчити особливості управління збутовою діяльністю підприємства;
- дослідити методичні підходи до оцінки збутової діяльності підприємства;
- звести загальну організаційно-економічну характеристику ФГ «АГРО-ВІВА»;
- проаналізувати фактори впливу на збутову діяльність ФГ «АГРО-ВІВА»;
- оцінити ефективність збутової діяльності ФГ «АГРО-ВІВА»;
- обґрунтувати напрями покращення збутової діяльності ФГ «АГРО-ВІВА»;
- оцінити економічну ефективність з покращення збутової діяльності ФГ «АГРО-ВІВА».

**Об'єктом дослідження** є – дослідження збутової діяльності підприємства.

**Предметом дослідження** виступають теоретичні та практичні аспекти збутової діяльності ФГ «АГРО-ВІВА».

**Методи дослідження.** Дипломну роботу виконано на основі теоретичної, методологічної та інформаційної бази, до складу якої входять закони та нормативні акти України; наукові праці сучасних вчених з проблем менеджменту, маркетингу, маркетингових досліджень, стратегічного маркетингу, стратегічного менеджменту; статистична та бухгалтерська звітність ФГ «АГРО-ВІВА»; матеріали періодичних видань; ресурси Internet.

**Практичне значення** отриманих результатів полягає в удосконаленні управління збутовою діяльністю ТОВ «Центр Агро Київ», обґрунтуванні пропозиції щодо розширення штату підрозділу збуту, запропоновано використання альтернативних методів збуту, які призведуть не тільки до підвищення прибутковості досліджуваного підприємства, але і до поліпшення фінансового та виробничого стану аграріїв. Враховуючи специфічну систему збуту ФГ «АГРО-ВІВА» основу на особистих зв'язках, з метою стимуляції продажів вдосконалено систему мотивації підрозділу збуту.

**Структура й обсяг дипломної бакалаврської роботи.** Дипломна бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку

використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи – 85 сторінок комп'ютерного тексту, вона містить 21 таблицю та 3 рисунка, список використаних джерел із 55 найменувань.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретико-методичні засади збутової діяльності підприємства»* визначено сутність збутової діяльності підприємства, розглянуті особливості управління збутовою діяльністю підприємства та методичні підходи до оцінки збутової діяльності підприємства.

У другому розділі *«Аналіз збутової діяльності підприємства на прикладі фермерського господарства «АГРО-ВІВА»»* здійснено опис загальної організаційно-економічної характеристики підприємства, проаналізовано фактори впливу на збутову діяльність підприємства та проведено оцінку ефективності збутової діяльності даного підприємства.

У третьому розділі *«Шляхи удосконалення збутової діяльності ФГ «АГРО-ВІВА»»* запропоновано впровадити системи доставки «точно вчасно», «зеленої логістики», та використання Big Data – Big Data, які можуть бути використані в діяльності підприємства.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Збутова діяльність підприємства займає домінуюче положення в системі управління, особливо в тій його частині, де цілі підпорядковані стратегічному розвитку, спрямованому на формування системи підтримки, яка враховує деталі галузі, внутрішні та зовнішні особливості функціонування.

2. Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є ФГ «АГРО-ВІВА», яке можна охарактеризувати наявністю наступних сильних сторін: велика земельна ділянка (110 га), що дозволяє вирощувати декілька видів сільськогосподарської продукції (технічні: соняшник; зернові: пшениця озима та кукурудза). Зважаючи на те, що якість продукції є досить високою, сильні сторони дозволяють

девірсифікувати ризик падіння попиту на окремий вид продукції або ризик несприятливих погодних умов для окремого виду продукції.

3. Дослідження, проведені ФГ «АГРО-ВІВА», чітко показують, що організація логістичної діяльності відіграє важливу роль у діяльності компаній. Для компаній надзвичайно важливо постійно розвивати та вдосконалювати свої логістичні процеси.

Було запропоновано 2 шляхи для удосконалення збуту – система доставки «точно в час» та використання даних.

4. В обох випадках ФГ «АГРО-ВІВА» є прибутковим бізнесом, хоча й різною мірою. Проте складемо матрицю для розрахунку можливих прибутків від впровадження заходів (табл. 3.6). Прибуток від реалізації проектів покращення розраховується як дохід проекту мінус витрати на проект.

5. Конкурентні позиції ФГ «АГРО-ВІВА» є дуже високими, однак для їх утримання або підвищення слід подумати про дії, вказані у SWOT-аналізі у розділі «Можливості». Оновлення сільськогосподарської техніки, встановлення сховищ та холодильників, пошук постійних споживачів, впровадження крапельної системи зрошування дозволять зменшити витрати господарства, що дозволить зменшити собівартість продукції, що дозволить встановлювати більш доступні ціни на свою продукцію та збільшувати обсяги продажів.