

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»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою
«Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності»
(назва освітньої програми)

на тему: «УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗБУТУ НА
ПІДПРИЄМСТВІ
(НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БАЯДЕРА ЛОГІСТИК»))»
(назва теми)

Виконавець:

студент(ка) ФЕУП

Веселова Арина Станіславівна
(прізвище, ім'я та по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Літвінова Вікторія Олександрівна

(прізвище, ім'я та по батькові)

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Економічна кон'юнктура української промисловості у сучасних умовах нестабільності ділового середовища характеризується зниженням попиту на зовнішніх та внутрішніх ринках, а також посиленням конкуренції. У зв'язку з цим промислові підприємства для утримання своїх ринкових позицій опиняються у складній ситуації, коли ускладнюється вибір ефективних методів просування готової продукції на ринки та організації товарного обміну.

На сьогоднішній день головним засобом, що визначає результати та ефективність діяльності будь-якої організації, є ефективна система збутової діяльності, що включає як основні взаємодіючі між собою елементи, так і методи, на основі яких відбувається організація збуту на підприємствах. Саме тому, в умовах зростання конкуренції глобальних виробників різних товарів і послуг, підприємствам потрібна переорієнтація своєї виробничої діяльності на задоволення потреб основних замовників, своєчасне реагування на запити споживчого ринку, а також ефективна взаємодія з внутрішніми та зовнішніми контрагентами.

Загальні питання щодо збуту, а також модернізації збутової політики підприємств висвітлені у працях таких відомих учених, як М. Джеффрі та Ф. Котлер.

Дослідження проводиться на основі діяльності ТОВ «Баядера Логістик».

Мета дослідження: виявлення недоліків та переваг системи збуту на підприємстві ТОВ «Баядера Логістик» та розробка напрямів вдосконалення системи збуту для підвищення ефективності діяльності досліджуваного підприємства.

Задачі дослідження: збір та аналіз інформації щодо діяльності ТОВ «Баядера Логістик», визначення поточного положення підприємства серед конкурентів, пошук рішень по вдосконаленню діючої збутової політики.

Об'єкт дослідження: збутова система ТОВ «Баядера Логістик».

Предмет дослідження: ефективність методів та каналів збуту товарів ТОВ «Баядера Логістик»

Методологія дослідження. У процесі роботи використовувалися такі методи: спостереження, узагальнення, кількісно-якісний, системний і порівняльний аналіз, конкретизація, логічне узагальнення, статистичні методи вибірки й групування, а також індексний та факторний методи для дослідження рентабельності продаж на підприємстві.

Всі розрахунки у кваліфікаційній роботі на здобуття освітнього ступеню магістр здійснені за допомогою комп'ютерної програми Microsoft Excel.

Інформаційна база дослідження. Теоретичною основою дослідження є матеріали навчальної й учбово-методичної літератури, праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з питань збутової діяльності підприємства, періодична преса, і матеріали науково-практичних конференцій.

В процесі дослідження були використані законодавчі й нормативно-правові акти України, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, дані відкритої звітності діяльності ТОВ «Баядера Логістик», вітчизняні та зарубіжні публікації вчених-економістів в електронних та друкованих наукових виданнях, матеріали та аналітичні розрахунки, одержані автором у результаті особистого дослідження, інші першоджерела.

Практичне значення результатів відображається в наданні рекомендацій підприємству ТОВ «Баядера Логістик» щодо підвищення ефективності системи збуту. Впровадження рекомендацій, що надані у роботі мають достатній рівень обґрунтування та ефективності.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавр складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи магістра становить 69 сторінок комп'ютерного тексту, містить 20 таблиці та 13 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ» розглянуто сутність, цілі та методи організації збутової діяльності на підприємстві, принципи, функції та структура організації збуту на підприємстві та методи оцінки ефективності збутової діяльності.

У другому розділі «АНАЛІЗ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БАЯДЕРА ЛОГІСТИК»» надана загальна характеристика підприємства ТОВ «Баядера Логістик» проведено аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «Баядера Логістик» та економічний аналіз збутової діяльності підприємства ТОВ «Баядера Логістик».

У третьому розділі «ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «Баядера Логістик»» запропоновано збільшення обсягів продажу за рахунок вдосконалення асортиментної політики на ТОВ «Баядера Логістик» та скорочення збутових витрат за рахунок автоматизації логістичних процесів ТОВ «Баядера Логістик».

ВИСНОВКИ

Збутова діяльність промислових підприємств займає домінуюче положення в системі управління, особливо що вона має мету, підпорядковану стратегічному управлінню розвитком підприємства, спрямовану на формування системи підтримки, яка враховує конкретні умови галузі, внутрішні та зовнішні питання. Використання наукових методів управління збутовою діяльністю промислових підприємств дозволить керівникам приймати ефективні та ефективні рішення.

Організаційна структура служби збуту підприємства залежить від обсягу збутової діяльності, виду та характеру продукції, що відвантажується, і багатьох інших характеристик. В даний час компанії використовують комп'ютери для впровадження інформаційних систем продажів. Це суттєво покращує їхню діяльність і значно знижує витрати на управління збутовою діяльністю компанії. Звичайно, перехід на комп'ютеризовані інформаційні системи продажів вимагає значних інвестиційних витрат і додаткового навчання персоналу.

У процесі управління підприємством та визначення ефективності його збутової діяльності необхідно враховувати високу динаміку та ступінь невизначеності зовнішнього середовища, різні розміри об'єктів управління та високий рівень менеджменту, який вимагає своєчасних стратегічних змін. Диференціація видів економічної діяльності в туризмі, змістовна багатоплановість діяльності, слабка стартова позиція вітчизняних підприємств на світовому ринку.

Як дочірня компанія холдингу «Баядера Груп», ТОВ «Баядера Логістик» є провідним дистриб'ютором алкогольних напоїв в Україні. Головний офіс компанії знаходиться за адресою: 02098, м. Київ, вул. Дніпровська набережна, 23Б. Bayadera Group, заснована в 1991 році, є провідною алкогольною компанією в Східній Європі. Маючи широкий портфель власних алкогольних брендів у різних категоріях, компанія також має ексклюзивні права на імпорту для відомих світових алкогольних компаній. Крім того, Bayadera Group відіграє значну роль в експорті алкогольної продукції, охоплюючи понад 45 країн світу.

Аналіз фінансово-економічних показників підприємства є ключовим етапом для оцінки його економічного здоров'я та ефективності. проведений аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Баядера Логістик» за 2021-2023 рр. дозволив зробити наступні висновки. За розглянутий період майже на 29% зростають обсяги реалізації продукції. При цьому це відбувається на фоні зростання собівартості продукції меншими темпами. Всі показники прибутку підприємства мають також позитивну динаміку. Зростають валовий прибуток від реалізації, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування та чистий фінансовий результат. Також за період у три роки на 29% відбувається зростання середньорічної вартості основних фондів підприємства, причиною якого є оновлення основних виробничих фондів підприємства. Таку ситуацію можна назвати позитивною, особливо враховуючи сучасну військову ситуацію у країні.

У 2022 році у порівнянні з 2021 роком спостерігається скорочення обсягів реалізації по чотирьох номенклатурних позиціях з шості. Найбільшою мірою скорочуються обсяги реалізації вермутів – більш ніж на 58%. Значне скорочення (19%) демонструють коньяки та бренді та вина (майже 13%). Несподівано значне зростання спостерігається по винах ігристих. Їх приріст становить 87,7%. Також на 6,8% зростає реалізація горілки. Сумарний приріст по цих двох номенклатурних позиціях майже нівелює скорочення по інших.

Всього скорочення обсягів реалізації у 2022 році у порівнянні з 2021 роком становить 3,26%. У 2023 році ситуація значно покращується: зростання спостерігається по всіх номенклатурних групах. Найбільший приріст у порівнянні з 2022 демонструють вермути – 188%. На другому місці ігристі вина, їх приріст становить більш ніж 109%. Всього у 2023 році у порівнянні з 2022 обсяги реалізації зросли на 44%. Витрати на збут зростають більшими темпами, ніж виручка від реалізації, що обумовлює скорочення витратовіддачі за період на 3,7%. Але фінансовий результат від операційної діяльності зростає більш стрімкими темпами ніж витрати на збут, у зв'язку з чим рентабельність збутової діяльності зростає за період на 20,5%.

Підприємство ТОВ «Баядера Логістик» має суттєві проблеми в системі збуту. Зокрема серед проблеми в таких сферах як персонал (знижена мотивація персоналу), категорійний менеджмент (неадекватна асортиментна політика), реклама (застарілі методи просування). Останні дві проблеми, а саме неадекватна асортиментна політика та застарілі методи просування й було вирішено нівелювати за допомогою розробки відповідного заходу. При цьому аналіз системи збуту підприємства показав, що лише 20% роздрібних партнерів отримують від ТОВ «Баядера Логістик» повний спектр торгових марок по номенклатурі підприємства. Близько 50% роздрібних партнерів торгують більшою частиною торгових марок в розрізі номенклатурних груп (від 60 до 90 % загальної номенклатури). Тоді як 30% роздрібних партнерів отримують від підприємства лише 10-50% загальної номенклатури торгових марок представлених на ТОВ «Баядера Логістик». Ми вважаємо що треба вирішити цю економічну причину не бажання підприємств-партнерів розширювати асортимент та номенклатуру продукції ТОВ «Баядера Логістик». Для цього ми пропонуємо встановити пільгові умови розстрочки платежу на товар, отримуваний в якості розширення асортименту та номенклатуру продукції. Пропонуємо збільшити стандартний термін відстрочки розрахунку з 60 днів до 90 днів. Ці пільгові умови розстрочки платежу пропонуємо ввести на перші 6 місяців отримання товару за розширеним асортиментом та номенклатурою. У результаті заходу щодо вдосконалення збутової політики на ТОВ «Баядера Логістик» покращаться показники ефективності збутової діяльності: зростуть витратовіддача та рентабельність збутової діяльності. Захід потребує додаткових вкладень у збільшення оборотних коштів у сумі 167,7 млн. грн., термін окупності яких становить 0,8 року.

Витрати на збут займають друге місце за обсягом у загальному обсязі витрат підприємства ТОВ «Баядера Логістик». Крім того за розглянутий період з 2021 по 2023 роки питома вага збутових витрат зростає з 16,4% у 2021 до 1701% у 2023 році. Тому вважаємо доцільним спрямувати зусилля підприємства на скорочення цієї статті витрат. За даними компанії близько 60% усіх витрат на збут становлять витрати на транспортування продукції і зростання збутових витрат безпосередньо пов'язане зі зростанням вартості експлуатації транспортних засобів: за розглянутий період спостерігається збільшення вартості пального та зростання заробітної плати водіям. Сьогодні

для оптимізації управлінських процесів існує широкий спектр програмного забезпечення. Пропонуємо запровадити автоматичну систему управління транспортними засобами ANT-Logistics. У результаті заходу щодо скорочення збутових витрат за рахунок зниження рівня транспортних витрат на ТОВ «Баядера Логістик» покращяться показники ефективності збутової діяльності: зростуть витратовіддача та рентабельність збутової діяльності. у результаті заходу щодо скорочення збутових витрат за рахунок зниження рівня транспортних витрат на ТОВ «Баядера Логістик» покращяться показники ефективності збутової діяльності: зростуть витратовіддача та рентабельність збутової діяльності.