

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: «Шляхи підвищення ефективності збутової діяльності ТОВ
«УКРАГРОПАРТНЕР+»»

(назва теми)

Виконавець:

студент 4 курсу факультету ЦЗВФН

Абрамова Дана Володимирівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

Д.е.н., професор

(науковий ступінь, вчене звання)

Грінченко Раїса Володимирівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. В сьогоденних умовах господарювання збутова діяльність виступає однією з найважливіших складових бізнесу, оскільки вона безпосередньо впливає на доходи та фінансову стабільність підприємства. Збутова діяльність є критично важливою для успіху будь-якого підприємства, оскільки вона забезпечує реалізацію продукції, генерує доходи, підтримує конкурентоспроможність, задовольняє потреби клієнтів та сприяє стратегічному розвитку. Інвестування у вдосконалення збутових процесів та стратегій приносить значні переваги і дозволяє підприємству ефективно функціонувати та розвиватися у сучасних умовах ринкової економіки.

У зв'язку з цим, дослідження шляхів підвищення ефективності збутової діяльності підприємства є надзвичайно актуальним питанням. Це пов'язано з тим, що на сучасному ринку постійно з'являються нові гравці, які пропонують аналогічну продукцію або послуги. Тому, для збереження своєї конкурентоспроможності підприємства повинні постійно вдосконалювати свої збутові стратегії. В свою чергу, споживацьку вподобання постійно змінюються під впливом соціальних, економічних і технологічних факторів. А вивчення шляхів підвищення ефективності збуту допомагає краще розуміти і задовольняти ці потреби. Також слід відзначити, що підвищення ефективності збутової діяльності безпосередньо впливає на фінансові показники підприємства, включаючи його прибутковість і стабільність. А ефективні збутові стратегії дозволяють знижувати витрати, пов'язані з продажами продукції, та підвищувати рентабельність.

Отже, можна стверджувати, що дослідження шляхів підвищення ефективності збутової діяльності підприємства є необхідним для забезпечення його конкурентоспроможності, фінансової стабільності та здатності адаптуватися до змін на ринку. Це дослідження дозволяє ідентифікувати слабкі місця у збутових процесах, впроваджувати інноваційні рішення та досягати високих результатів у умовах динамічного бізнес-середовища.

Мета дослідження: теоретичне та практичне дослідження шляхів підвищення ефективності збутової діяльності торговельного підприємства.

Завдання дослідження:

- визначити поняття та особливості збутової діяльності підприємства;
- охарактеризувати методику оцінки ефективності збутової діяльності підприємства;
- розглянути наукові підходи щодо підвищення ефективності збутової діяльності підприємства;
- провести організаційно-економічну характеристику торговельного підприємства ТОВ «Украгропартнер+»;

- проаналізувати фактори впливу на збутову діяльність ТОВ «Украгропартнер+»;
- здійснити оцінку ефективності збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+»;
- обґрунтувати напрями покращення збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+»;
- оцінити економічну ефективність заходів з покращення збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+».

Об'єкт дослідження: збутова діяльність торговельного підприємства ТОВ «Украгропартнер+».

Предмет дослідження: шляхи підвищення ефективності збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+».

Методи дослідження. Під час написання роботи було використано ряд загальнонаукових та спеціальних методів дослідження. Так під час вивчення теоретико-методичних засад підвищення ефективності збутової діяльності підприємства були застосовані: аналіз наукової літератури, індукція, дедукція, метод ключових понять, порівняння та системно-структурний метод. Під час аналізу збутової діяльності торговельного підприємства ТОВ «Украгропартнер+» був використаний економіко-статистичний аналіз, горизонтальний та вертикальний аналіз, індексний метод, табличний та графічний методи, а також SWOT-аналіз. Під час обґрунтування шляхів підвищення ефективності збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+» були застосовані наукова абстракція, проектний аналіз та узагальнення.

Інформаційна база дослідження: фінансова та статистична звітність ТОВ «Украгропартнер+», монографії, наукові статті, аналітичні доповіді вітчизняних і зарубіжних вчених в сфері економіки підприємства, фінансового менеджменту та економічного аналізу, законодавчі документи, електронні ресурси світової мережі Internet, а також власні дослідження.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (46 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 80 сторінок. Робота містить 34 таблиці, 20 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретико-методичні засади підвищення ефективності збутової діяльності підприємства»* розглянуто поняття збутової діяльності підприємства, методики оцінки її ефективності та наукові підходи до її підвищення.

У другому розділі *«Аналіз збутової діяльності ТОВ «УКРАГРОПАРТНЕР+»* проаналізовано організаційно-економічну характеристику підприємства, фактори впливу на його збутову діяльність та оцінку ефективності збутової діяльності.

У третьому розділі «*Шляхи удосконалення збутової діяльності ТОВ «УКРАГРОПАРТНЕР+»*» запропоновано обґрунтовані напрями покращення збутової діяльності: проведення аналізу ринку і клієнтів, оптимізація асортименту товарів, вдосконалення логістики, поліпшення обслуговування клієнтів, здійснення маркетингових заходів, удосконалення цінової політики, використання сучасних технологій, стратегічне планування збуту та оцінено економічну ефективність запропонованих заходів.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Збутова діяльність підприємства – це комплекс дій щодо доведення продукції товаровиробника до кінцевого споживача, який включає комерційні заходи (аналіз ринку та його сегментів, стимулювання збуту, просування продукції на ринок тощо), організаційні заходи (вибір збутових організацій, підписання контрактів з ними та контроль за їх остаточним виконанням, вибір каналів збуту, створення планів збуту та графіків поставок тощо) та технологічні заходи (відправлення продукції з вантажно-розвантажувальними роботами, контроль її кількості та якості, транспортування товарів, зберігання продукції та підготовка до продажу).

2. Методика оцінки ефективності збутової діяльності підприємства передбачає використання якісних, кількісних, соціологічних, інформаційних та економічних методів, а також аналіз різних показників та індикаторів, що відображають рівень досягнення поставлених цілей у сфері продажів. З метою оцінки ефективності збутової діяльності підприємства: проводять аналіз обсягів продажу, рентабельності збуту та витрат на збут; здійснюють опитування та аналіз задоволеності клієнтів, їхньої лояльності, частоти повторних покупок; вивчають сильні і слабкі сторони збутової діяльності, а також можливості та загрози для підприємства на ринку; порівнюють показник ефективності збуту з аналогічними показниками конкурентів або з галузевими стандартами.

3. Існують різні наукові підходи щодо підвищення ефективності збутової діяльності підприємства. До ключових підходів можна віднести наступні: оптимізація асортименту продукції; розробка гнучкої цінової політики; підвищення якості обслуговування споживачів; використання цифрових технологій; розвиток каналів збуту; розробка ефективної комунікаційної стратегії; дослідження ринку та аналіз конкурентів; навчання та розвиток збутового персоналу; ефективне управління ланцюгами поставок та оптимізація запасів; розробка індивідуальних пропозицій та програм лояльності для важливих клієнтів.

4. ТОВ «Украгропартнер+» – це торговельне підприємство, що займається оптовим та роздрібним продажем мінеральних добрив, засобів захисту рослин та матеріалів для посіву. Підприємство знаходиться в стадії життєвого циклу розвитку, що обумовлено наявністю попиту на його продукцію. Вартість валюти балансу ТОВ «Украгропартнер+» щороку

зростає, що свідчить про інтенсифікацію його господарської діяльності. Станом на 2023 рік ТОВ «Украгропартнер+» є недостатньо платоспроможним та ліквідним, оскільки воно не може за вимогою покрити всі свої поточні зобов'язання, та фінансово нестійким, оскільки всі коефіцієнти фінансової стійкості мають недостатні значення. Ділова активність ТОВ «Украгропартнер+» в розрізі її окремих складових за 2021-2023 роки покращилася за рахунок скорочення термінів обороту дебіторської та кредиторської заборгованості, а також поточних активів в цілому. ТОВ «Украгропартнер+» є прибутковим протягом всього періоду 2021-2023 років. Всі значення індикаторів рентабельності ТОВ «Украгропартнер+» за 2021-2023 роки мають достатні значення, а це говорить про ефективність господарської діяльності підприємства.

5. Проведений SWOT-аналіз факторів впливу на збутову діяльність ТОВ «Украгропартнер+» дозволив виявити основні проблеми у цій сфері: зовнішнього характеру – висока конкуренція, спад в економіці із-за війни, зниження платоспроможності населення, зміна потреб і смаків споживачів, зростання собівартості товарів у постачальників, та внутрішнього характеру – плинність кадрів, низька кваліфікація торгового персоналу, утруднена комунікація на підприємстві, застаріле касове обладнання та програмне забезпечення, відсутність складу для продукції.

6. Здійснена оцінка ефективності збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+» показала, що така діяльність підприємства є результативною, при цьому в динаміці спостерігається покращення більшості показників ефективності даного суб'єкта господарювання. Так, за 2021-2023 роки відбулося зростання обсягів збуту продукції на 11963,3 тис. грн., розміру чистого прибутку від реалізації продукції на 977,5, а рентабельності реалізованої продукції на 1,4%. Середні товарні запаси за досліджуваний проміжок часу зросли на 4373,2 тис. грн., при цьому товарооборотність збільшилася на 14,5 днів.

7. Покращення збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+» виступає важливим аспектом забезпечення його конкурентоспроможності та ефективного функціонування на ринку. До загальних рекомендацій покращення збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+» можна віднести наступні: проведення аналізу ринку і клієнтів, оптимізація асортименту товарів, вдосконалення логістичних процесів, поліпшення обслуговування клієнтів, здійснення маркетингових заходів, удосконалення цінової політики, використання сучасних інформаційних систем і програмного забезпечення для автоматизації збутових процесів, стратегічне планування збуту тощо. При цьому, в роботі розроблені конкретні заходи покращення збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+», а саме: запропоновано створення відділу збуту на підприємстві, прийняття участі підприємством у спеціалізованій виставці «Рослинництво і агрохімія 2025», а також заходи з покращення мотивації збутового персоналу. Так, завдяки формуванню єдиної системи управління збутовою діяльністю в ТОВ «Украгропартнер+» виникне можливість виходу на нові сегменти ринку, а також можливість здійснювати планування збутової

діяльності та контроль реалізації планових напрямів збуту, також це сприятиме підвищенню спеціалізації працівників відділу збуту та відповідно до підвищення якості виконуваних ними функцій. Участь ТОВ «Украгропартнер+» у виставковому заході «Рослинництво і агрохімія 2025» дасть можливість підприємству розширити коло потенційних споживачів та встановити нові ділові контакти, що сприятиме збільшенню обсягів збуту продукції. З метою удосконалення системи оплати праці збутового персоналу ТОВ «Украгропартнер+» рекомендовано впровадити систему поправочних коефіцієнтів до посадового окладу. Також на підприємстві доцільно запровадити коефіцієнти оцінок винагороди згідно з рівнем освіти працівників. Впровадження ефективної системи преміювання сприятиме підвищенню мотивації працівників відділу збуту ТОВ «Украгропартнер+», їхньої залученості та продуктивності праці, що, в свою чергу, позитивно вплине на загальні результати діяльності підприємства.

8. З метою визначення економічних результатів запропонованих заходів з покращення збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+» було проведене порівняти понесених витрат на ці заходи з прогнозним додатковим доходом, отриманим від їх практичної реалізації. Розрахунки показали, що розроблені заходи з покращення збутової діяльності ТОВ «Украгропартнер+» є економічно доцільними та вигідними. Так, обсяг чистого прибутку від реалізації запропонованих заходів кожен рік буде зростати (з 465,1 тис. грн у перший рік до 600,7 тис. грн у п'ятий рік). При цьому загальний розмір економічного ефекту за всі п'ять планованих років становитиме 2726,4 тис. грн.