

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 факультету менеджменту,
обліку та інформаційних технологій
Широкова Євгенія Володимирівна _____
/підпис/

Науковий керівник:
канд.екон.наук, викладач
Карпенко Юлія Валентинівна _____
/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. В умовах мінливого ринку та зростаючої конкуренції успішний розвиток підприємства неможливий без ефективного управління збутом. Ефективна збутова діяльність дозволяє займати провідні позиції на ринку та забезпечує економічне зростання. Ця тема є особливо актуальною для підприємств ринку продукції виноробства, що дозволяє підкреслити актуальність дослідження.

Мета дослідження – дослідити теоретичні основи збутової діяльності підприємства та розробити практичні рекомендації для підвищення ефективності збуту підприємства на ринку продукції виноробства.

Завдання дослідження:

- дослідити сутність поняття управління збутовою діяльністю підприємства;
- проаналізувати ринок продукції виноробства України;
- вивчити практичні аспекти управління збутовою діяльністю ТОВ «ПТК Шабо» та розробити заходи для вирішення проблем у збутовій діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження підприємство виноробства ТОВ «ПТК Шабо».

Предмет дослідження процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Методи дослідження: групування (для встановлення сутності управління збутовою діяльністю суб'єкта господарювання), PEST-аналіз (для оцінки зовнішнього макроекономічного середовища організації), метод центру тягаря (для оптимального розміщення складів з мінімізацією витрат на транспортування та підвищення ефективності логістичних операцій), методи фінансового аналізу (для оцінки фінансової стабільності компанії та ефективності її діяльності та здатності виконувати свої фінансові зобов'язання), метод Гантта (для встановлення термінів реалізації проекту).

Інформаційна база дослідження включає закони та нормативні акти України, а також наукові праці сучасних вчених у галузях менеджменту, маркетингу та стратегічного управління.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (55 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 79 сторінок. Основний зміст викладено на 69 сторінках. Робота містить 13 таблиць, 17 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства**» розглянуто сутність управління збутовою діяльністю підприємства, методи управління збутовою діяльністю, формування організаційної структури управління збутом.

У другому розділі «**Аналіз управління збутовою діяльністю ТОВ «ПТК Шабо» та формування заходів щодо його покращення**» проаналізовано ринок продукції виноробства України, фінансовий стан та практичні аспекти збутової діяльності ТОВ «ПТК Шабо».

Запропоновано реалізувати інвестиційний проект з будівництва власного складу за рахунок власних коштів підприємства. Ця ініціатива дозволить економити

кошти підприємства та забезпечити задоволення попиту в регіоні, що призведе до збільшення доходу компанії.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Управління збутовою діяльністю підприємства охоплює широкий спектр цілей, завдань, функцій та дій, спрямованих на привертання клієнтів, укладення угод, організацію поставок продукції, обслуговування клієнтів та підтримку ефективних взаємовідносин з ними. Процес управління збутовою діяльністю на підприємстві представляє собою господарський процес просування готової продукції на діючі (освоєні) та/або потенційні ринки з метою забезпечення максимальних обсягів продажу, розширення ринкових ніш і повного задоволення запитів цільової аудиторії.

2. За допомогою PEST-аналізу було виявлено, що найбільш впливовою стала дія політичних факторів. Ринок продукції виноробства зазнав значних втрат через початок повномасштабних бойових дій. Більшість виноробень на півдні зазнали шкідливих наслідків, значні території з виноградниками були окуповані, родючість земель знижено, втрачено багато працівників, а також було знищено великі склади виноробної продукції через пожежі, спричинені прильотами ворожих ракет та інші наслідки військових дій. Так, під час воєнного стану спостерігався різкий спад у продажах всіх видів алкогольних напоїв. Цьому сприяли: обмеження реалізації алкоголю; зміна моделі поведінки значної частини споживачів у магазинах, які намагалися обмежити свої витрати.

3. Було проведено аналіз складської системи підприємства та встановлено, що поточні складські потужності у регіоні Поділля повністю використані, і немає можливості для подальшого збільшення обсягів товарів без розширення складських приміщень. Для вирішення визначеної проблеми було розроблено інвестиційний проект з побудови власного складу за рахунок коштів підприємства, що окупиться майже за 2,89 роки. За всіма показниками проект є інвестиційно привабливим.

АНОТАЦІЯ

Широкова Є.В. «Управління збутовою діяльністю торговельного підприємства»

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

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2024.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства, а саме: її сутність, характеристика методів управління збутом та формування організаційної структури управління збутом.

Проаналізовано ринок продукції виноробства України, фінансовий стан та практичні аспекти збутової діяльності ТОВ «ПТК Шабо».

Запропоновано реалізувати інвестиційний проект з будівництва власного складу за рахунок власних коштів підприємства.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, ринок продукції виноробства України, PEST-аналіз, метод центру тягаря, метод Гантта.

ANNOTATION

Shyroкова E.V. «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, 2024.

The work deals with the theoretical aspects of managing the sales activities of an enterprise, namely: its essence, characteristics of sales management methods, and the formation of the organizational structure of sales management.

Author analysis the market for winery products in Ukraine, the financial state, and practical aspects of sales activities of LLC «PTK Shabo».

Author proposes the implementation of an investment project for the construction of an own warehouse funded by the company's own resources.

Keywords: sales, sales activities, market of Ukrainian winemaking products, PEST analysis, center of gravity method, Gantt method.