

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 промислового підприємства»**

Виконавець:
студент факультету
менеджменту, обліку та інформаційних технологій
Балтян Ростислав Вадимович _____
/підпис/

Науковий керівник:
к. е. н., ст. викладач
Піскун Альона Валеріївна _____
/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дослідження. Сьогодні питання ефективного збуту товарів на виробничих підприємствах набуває великої уваги. Багато виробничих компаній значною мірою зосереджуються на вдосконаленні процесу доставки продукції від виробника до кінцевого споживача. Від правильного вибору каналів збуту суттєво залежить ефективність управління збутовою діяльністю підприємства.

Мета дослідження. Оптимізація та підвищення ефективності збутової діяльності у ТОВ «Віконда».

Завдання дослідження:

- визначити сутність збутової діяльності підприємства ;
- проаналізувати управління збутовою діяльністю: розглянути визначення, основні принципи та стратегії;
- розглянути методи оцінки ефективності керівництва збутовою діяльністю;
- дослідити галузь переробної промисловості;
- детально проаналізувати діяльність ТОВ «Віконда» ;
- запропонувати шляхи удосконалення управління збутовою діяльністю виробничого підприємства та оцінити їх ефективність.

Об'єктом дослідження є ТОВ «Віконда».

Предметом дослідження є визначення теоретичних і практичних аспектів, які сприятимуть підвищенню ефективності управління збутовою діяльністю в ТОВ «Віконда».

Методи дослідження. Під час виконання кваліфікаційної роботи були застосовані різноманітні методи, такі як індукція та дедукція (для аналізу інформації, фактів і понять), порівняльний аналіз (для оцінювання характеристик та властивостей підприємства на основі статистичних даних), економіко-статистичний метод (для проведення економічних досліджень), табличний метод (для відображення аналітичних даних), графічний метод (для візуалізації статистичних результатів), SWOT-аналіз (для ідентифікації сильних і слабких сторін підприємства, а також загроз і можливостей), PEST-аналіз (для оцінки впливу політичних, економічних, соціальних і технологічних факторів), а також використовувалися наукові роботи вітчизняних та зарубіжних дослідників і спеціалізована література.

Інформаційна база. Для інформаційної бази були використані наукові роботи світових та вітчизняних дослідників, документи та звіти про фінансову діяльність ТОВ «Віконда», наукові дані, статистичні матеріали та онлайн-джерела.

Структура та обсяг роботи. Дипломна робота включає вступ, два розділи, шість підрозділів, висновки та список використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 55 сторінок, вона містить 22 таблиці і 6 рисунків, список використаних джерел налічує 37 позицій.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства» розглянуто основні концепції та підходи до управління збутовою діяльністю. Аналізуються ключові принципи та методи планування збуту, а також досліджуються різні стратегії, які можуть бути застосовані для підвищення ефективності збутової діяльності.

У другому розділі «Розробка пропозицій щодо удосконалення збутової діяльності ТОВ «Віконда»» проаналізовано поточний стан збутової діяльності підприємства та ідентифіковано ключові проблеми, що перешкоджають її ефективності. Здійснено детальне вивчення передумов удосконалення збутової діяльності підприємства ТОВ «Віконда». Проведено аналіз фінансових показників з метою визначення наявних ресурсів і фінансових можливостей для успішної реалізації проекту. Оцінено необхідність відкриття маркетингового відділу через обґрунтування його економічної вигоди та розгляд технічних і організаційних аспектів.

ВИСНОВКИ

1. В ході дослідження було розглянуто теорію та виявлено, що збутова діяльність підприємства не лише включає в себе комплекс заходів для забезпечення реалізації продукції чи послуг, але й вимагає постійного аналізу ринкових тенденцій, адаптації до змін споживчих уподобань та розробки інноваційних стратегій. Крім того, успішне управління збутом передбачає ефективне взаємодію з клієнтами на всіх етапах взаємодії, від створення продукту до його післяпродажного обслуговування.
2. Було висвітлено визначення, основні принципи та стратегії управління збутовою діяльністю, які включають в себе не лише аналіз ринку і розуміння потреб споживачів, а й активне планування і впровадження інноваційних методів у сфері маркетингу. Особлива увага приділяється таким аспектам, як персоналізація підходу до клієнтів, впровадження цільових маркетингових кампаній та постійне вдосконалення процесів відповідно до змін у споживчому ринку.
3. Проведений аналіз різних методів оцінки показав, що для визначення ефективності керівництва збутовою діяльністю необхідно враховувати не лише фінансові показники, але й ряд ключових аспектів, що впливають на взаємодію з клієнтами. Зокрема, важливо враховувати якість обслуговування, рівень задоволеності клієнтів, їхню лояльність та відображення репутації бренду у споживчому середовищі. Покладаючись лише на фінансові аспекти, можна упустити важливі моменти, що впливають на загальний успіх стратегії збуту та конкурентоспроможність підприємства.
4. В ході роботи було проведено докладний аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку галузі переробної промисловості, який дозволив ідентифікувати ключові фактори, що мають великий вплив на збутову діяльність в цьому секторі. Серед таких факторів варто відзначити технологічні інновації, зміни в споживчому попиті, конкурентну боротьбу на

ринку, а також регулювання та законодавство. Крім того, виявлено, що успішна стратегія збуту в галузі переробної промисловості передбачає активне впровадження адаптивних методів та гнучких підходів до змін у середовищі, таких як зміни у виробничому процесі, аналіз конкурентної діяльності та підвищення ефективності логістичних систем.

5. Проведене глибоке дослідження збутової діяльності ТОВ «Віконда» засвідчило важливість аналізу ринкових умов та динаміки фінансових показників підприємства. Результати дослідження охопили основні напрямки діяльності та асортимент продукції ТОВ «Віконда», а також дозволили оцінити ефективність фінансового управління шляхом аналізу коефіцієнтів ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності. На основі виявлених можливостей та загроз було складено SWOT-аналіз ТОВ «Віконда», що відображає сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливі загрози та перспективи для його розвитку. Цей аналіз надає стратегічні рекомендації з удосконалення управління збутом та зміцнення позицій на ринку для подальшого успішного функціонування ТОВ «Віконда».

6. На основі отриманих результатів проведеного дослідження були розроблені конкретні та обґрунтовані рекомендації з метою вдосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Віконда». Ці рекомендації включають в себе впровадження нових стратегій маркетингу, спрямованих на підвищення впізнаваності бренду та розширення аудиторії споживачів, а також акцент на підвищення якості обслуговування клієнтів з метою збереження і привернення нових покупців. Додатково була прорахована динаміка прогнозованих фінансових результатів проектного року після введення запропонованих рекомендацій. Це дозволило зрозуміти можливий вплив запропонованих заходів на фінансовий стан підприємства та показників його результативності.