

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 підприємства на ринку послуг
торгівлі канцтоварами»**

Виконавець:
студент факультету менеджменту,
обліку та інформаційних технологій
Постнов Артем Дмитрович _____
/підпис/

Науковий керівник:
кандидат економічних наук, доцент
Карпенко Юлія Валентинівна _____
/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність. В умовах ринкової економіки успішна збутова діяльність та гнучкість операційної діяльності, орієнтована на потреби клієнтів, є однією з основних умов ефективного функціонування компанії. Реалізація товарів, будучи заключним етапом операційного циклу будь-якого підприємства, забезпечує комерційну спрямованість, виконуючи функцію зв'язку між потребами ринку та можливостями виробника. Складність збутової діяльності, обумовлена змінами конкурентного середовища та підвищенням ризику невизначеності, як в Україні, так і у світі, вимагає пошуку нових, оптимальних підходів до управління збутом торговельних підприємств.

У сучасних умовах роботи торгових компаній, яким притаманний підвищений рівень ризику та невизначеності, використання стратегічного підходу до організації збутової діяльності є єдиною та необхідною умовою їх удосконалення, що забезпечує не лише короткостроковий комерційний успіх, а й посилення стратегічної спрямованості.

Мета. Вивчення теоретичних підходів до управління збутовою діяльністю та розробка комплексу пропозицій щодо вдосконалення збутової діяльності ТОВ «ТехноЮг» на ринку послуг торгівлі канцтоварами.

Завдання дослідження:

- Розглянути основні методики оцінювання ефективності збутової діяльності;
- Провести аналіз сучасного стану ринку послуг торгівлі канцтоварами в Україні;
- Розробити рекомендації щодо вдосконалення збутової діяльності ТОВ «ТехноЮг».

Об'єкт дослідження підприємство ТОВ «ТехноЮг».

Предмет дослідження процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Методи дослідження абстрагування (визначення суттєвих ознак та встановлення універсального визначення поняття "збутова діяльність"), методи аналізу фінансової звітності: (для оцінки фінансового стану та ефективності діяльності ТОВ «ТехноЮг»), PEST-аналіз (для дослідження впливу зовнішніх макроекономічних факторів на ринок торгівлі в Україні), методика оцінки інвестиційної привабливості проекту Європейського банку реконструкції та розвитку (для оцінки привабливості проекту відкриття філії).

Інформаційна база включає наукові та періодичні публікації українських і зарубіжних авторів з обраної тематики, а також інтернет-джерела, дані Міністерства фінансів та Національного банку України. Для аналізу використовувалися дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків та списку використаних джерел (70 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 79 сторінок. Основний зміст викладено на 68 сторінках. Робота містить 23 таблиці, 8 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «*Теоретичні основи збутової діяльності підприємства*» розглянуто сутність збутової діяльності підприємства, види методів управління збутовою діяльністю, методичні підходи до оцінки ефективності формування збутової діяльності.

У другому розділі «*Оцінка сучасного рівня організації збутової діяльності ТОВ «ТехноЮг» та пропозиції щодо її удосконалення*» проаналізовано стан ринку торгівлі в Україні, фінансовий стан та ефективність збутової діяльності ТОВ «ТехноЮг».

Запропоновано відкриття філії (складу) ТОВ «ТехноЮг» в місті Київ, що дозволить компанії збільшити обсяги продажів, розширити ринок збуту та зміцнити конкурентні позиції.

ВИСНОВКИ

За результатами досліджень, виконаних в кваліфікаційній роботі було зроблено наступні висновки:

1. На підставі розгляду методик оцінювання ефективності збутової діяльності було виявлено три основні підходи. Першим є комплексний підхід до оцінювання з використанням показників доходів та прибутку (рентабельності), задоволеності клієнтів. В межах другого підходу враховується специфіка галузі та конкурентного середовища при виборі показників ефективності збутової діяльності. Третім підходом є врахування не тільки фінансових, але й нефінансових показників при оцінці ефективності збутової діяльності. На нашу думку, використання комплексного підходу до оцінки ефективності збутової діяльності дозволяє отримати більш повну та об'єктивну картину, що дає змогу приймати більш ефективні управлінські рішення.

2. В другому розділі було визначено, що ринок характеризується високим рівнем конкуренції, зростанням онлайн-торгівлі та впливом макроекономічних факторів, таких як військова агресія Росії, євроінтеграція та технологічний розвиток. Аналіз зовнішніх факторів виявив, що найбільший вплив на торговельну галузь України має військова агресія Росії. Війна призвела до значних економічних втрат, руйнування інфраструктури, порушення логістики та зменшення купівельної спроможності населення.

3. На основі проведеного аналізу розроблено комплекс пропозицій щодо вдосконалення збутової діяльності ТОВ «ТехноЮг». Основним напрямком удосконалення визначено відкриття філії (складу) в м. Київ. Детально розглянуто технічні аспекти реалізації цього проекту, проведено розрахунок інвестицій та економічного ефекту. Встановлено, що відкриття філії є економічно доцільним та перспективним проектом для ТОВ «ТехноЮг» (окупиться в період до двох років), що дозволить компанії збільшити обсяги продажів, розширити ринок збуту та зміцнити конкурентні позиції.

АНОТАЦІЯ

Постнов А. Д. «Управління збутовою діяльністю підприємства на ринку послуг торгівлі канцтоварами (на прикладі ТОВ «ТехноЮг»)».

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, зокрема сутність збутової діяльності підприємства, види методів управління збутовою діяльністю, методичні підходи до оцінки ефективності формування збутової діяльності.

Проаналізовано сучасний стан ринку послуг торгівлі в Україні, оцінено фінансовий стан та ефективність збутової діяльності ТОВ «ТехноЮг».

Запропоновано комплекс рекомендацій щодо вдосконалення збутової діяльності ТОВ «ТехноЮг», зокрема визначено доцільність відкриття філії (складу) в м. Київ.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, управління збутовою діяльністю, PEST-аналіз, графік Гантта.

ANNOTATION

Postnov A. "Management of sales activities of the enterprise in the market of stationery trading services "

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty «073 Management».

Odessa National Economics University. – Odessa, 2024.

The paper examines the theoretical aspects of the management of the sales activity of the enterprise, in particular the essence of the sales activity of the enterprise, types of methods of management of the sales activity, methodical approaches to the evaluation of the effectiveness of the formation of the sales activity.

The current state of the trade services market in Ukraine was analyzed, the financial condition and sales efficiency of TechnoYug LLC was assessed.

A set of recommendations for improving the sales activity of TechnoYug LLC is proposed, in particular, the feasibility of opening a branch (warehouse) in Kyiv is determined.

Key words: sales, sales activities, management of sales activities, PEST analysis, Gantt chart.