

**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
приладобудування»**

Виконавець:

студентка 43 групи факультету
менеджменту, обліку та інформаційних технологій

Неденко Крістіна Василівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Москалюк Ганна Олександрівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах глобалізації та стрімкого технологічного прогресу, управління збутовою діяльністю стає критично важливим для підприємств галузі приладобудування в Україні. Стратегічне планування та ефективне використання ресурсів у цій сфері визначають успіх та конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках.

На сьогоднішній день, не дивлячись на ряд проблем, з якими зіштовхуються підприємства приладобудування в Україні, таких як: складні умови внутрішнього ринку, нестабільність економічної ситуації та високі технологічні вимоги, українські виробники продовжують розвивати та вдосконалювати свої стратегії збуту.

Метою даної кваліфікаційної роботи є узагальнення та аналіз питань щодо управління збутовою діяльністю задля розробки рекомендацій з оптимізації прибутковості підприємства для ТОВ «Телекарт Прилад» у сучасних умовах.

Досягнення визначеної мети передбачає розв'язання таких завдань:

1. Означити теоретичні аспекти збутової діяльності;
2. Дослідити методичні підходи до створення та оцінки стратегії збуту в галузі електротехнічного машинобудування;
3. Проаналізувати ринок приладобудівної галузі;
4. Охарактеризувати діяльність та здійснити фінансово-економічний аналіз ТОВ «Телекарт Прилад»;
5. Розробити рекомендації щодо вдосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ "Телекарт Прилад".

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єкт дослідження – процес управління збутом підприємства у сфері приладобудування. Предмет дослідження – теоретико-практичні питання вдосконалення та управління збутовою діяльністю на приладобудівному підприємстві ТОВ «Телекарт Прилад».

Методи дослідження. Під час дослідження у роботі використовувались такі методи дослідження, як: індукції та дедукції, що дозволили розробити стратегії для подальшого розвитку; синтезу та порівняльного аналізу, що дозволило отримати повний обсяг інформації про фінансове становище підприємства та визначити ефективні стратегії збуту; статистичне та якісне порівняння були використані для аналізу динаміки основних фінансових показників. При формуванні варіантів збільшення напрямів збутової діяльності підприємства були використані методи групування, статистичні методи та додатково метод сценарного аналізу. Для дослідження приладобудівної галузі в Україні був застосований PEST-аналіз, а для аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища SWOT-аналіз.

Інформаційна база включала навчальні посібники, наукові статті, монографії та іншу науково-методичну літературу з підходами та практиками у сфері збуту. Додатково ми використали статистичні дані зі сфери торгівлі та інтернет-джерела для отримання актуальної інформації щодо ринкових тенденцій і споживчих уподобань. Однак, особливу цінність мали фінансові та управлінські звіти, установчі документи та інша документація, яку ми отримали безпосередньо від ТОВ "Телекарт Прилад».

Структура та обсяг роботи. Робота складається з вступу, двох розділів, висновків та списку використаних джерел, що налічує 33 найменувань. Загальний

обсяг роботи складає 59 сторінок, з яких основний зміст займає 53 сторінки, робота містить 16 таблиць та 6 рисунків.

Публікації результатів дослідження. За темою дослідження автором було взято участь та оприлюднено тези доповіді на студентській конференції факультету менеджменту, обліку та інформаційних технологій ОНЕУ (10-12 квітня 2024 р., ОНЕУ). Тема доповіді: «Особливості розвитку приладобудівної галузі в Україні», науковий керівник – к.е.н., доц. Москалюк Г.О.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Основи теоретичного підґрунтя управління збутовою діяльністю підприємства» розглянуто сутність та теоретичні аспекти в сфері стратегічного управління збуту. Охарактеризовано методичні підходи до створення та оцінки стратегії збуту в галузі електротехнічного машинобудування.

У другому розділі «Аналіз та шляхи вдосконалення стратегії збуту на ТОВ «Телекарт Прилад» надано економічну характеристику його діяльності, проаналізовано фінансовий стан та стан збутової діяльності досліджуваного підприємства. Розроблено та запропоновано рекомендації щодо вдосконалення системи збутової діяльності ТОВ «Телекарт Прилад».

ВИСНОВКИ

За результатами проведення дослідження теоретичних та практичних аспектів управління збутовою діяльністю можна зробити такі загальні висновки.

1. Збутова стратегія, як ключовий підпорядкований в управлінні підприємством, має суттєвий вплив на його успіх, спираючись на різноманітні теоретичні аспекти. Вона не лише забезпечує прибуток завдяки ретельному керуванню продажами і цінами, але й активно впливає на стратегічне планування. Розробка стратегій, спрямованих на зростання обсягів продажів, розширення ринків чи підвищення маржинальності продукції, стає важливим завданням управління.

Крім того, збутова діяльність грає ключову роль у формуванні та підтримці бренду на ринку. Вдале позиціонування продукції, активні рекламні кампанії та постійна взаємодія з клієнтами сприяють створенню позитивного враження про підприємство. Це важливо для залучення нових клієнтів та утримання існуючих.

Переважно, збутова діяльність є не лише реактивним процесом, а й активною стратегічною ініціативою, що вимагає постійного аналізу та адаптації до ринкових умов. Постійний моніторинг тенденцій, аналіз конкурентів і змін у попиті дозволяє підприємству вчасно реагувати на зміни та залишатися конкурентоспроможним у динамічному бізнес-середовищі.

2. Досліджено основні методичні підходи до створення та оцінки стратегії збуту в галузі електротехнічного машинобудування. Вивчено думку науковці щодо ефективності збуту через послідовність етапів дослідження, використання різноманітних методів оцінки ефективності складових маркетингового комплексу, що базується на експертних оцінках та математичних підходах тощо.

В умовах сучасного ринку, коли конкуренція є величезною, підприємства та виробники вагомо реагують на потреби споживачів, посередників та постачальників сировини. Це вимагає від них здійснення значних компромісів, спрямованих на

покращення процесів збуту власної продукції та на вчасне й безперебійне постачання необхідних матеріалів для виробництва.

3. Для оцінки впливу факторів на приладобудівну галузь ми використали методику PEST-аналізу. Цей підхід дав змогу систематично оцінити вплив політичних, економічних, соціокультурних та технологічних факторів на зовнішнє середовище, визначити можливості та загрози для бізнесу в даній галузі. Це стало ключовим елементом стратегічного планування та ухвалення управлінських рішень в приладобудівній сфері. Такий аналіз допомагає підприємствам швидко реагувати на зміни у середовищі та адаптувати свою стратегію для досягнення успіху в складних умовах сучасного ринку.

Не зважаючи на складну політичну та економічну ситуацію в Україні, підприємства приладобудування продовжують розвиватися та пристосовуватися до умов ринку. Хоча існують певні виклики, такі як нестабільність у законодавстві та економіці, а також високий рівень конкуренції, компанії в цій галузі активно шукають можливості для зростання.

4. Охарактеризовано управлінську діяльність та проаналізовано фінансовий стан ТОВ «Телекарт Прилад», який є найбільшим виробником у приладобудівній галузі в Україні. Аналізуючи ключові фінансові показники ТОВ "Телекарт Прилад", можна зазначити, що підприємство виявляє стійкість та досягає певного рівня успішності в своїй діяльності. Показник ліквідності свідчить про здатність компанії вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання, що є надзвичайно важливим у бізнесі.

Важливою також є рентабельність, яка підтверджує здатність ТОВ "Телекарт Прилад" генерувати прибуток від своєї основної діяльності. Це є ключовим фактором для забезпечення фінансової стабільності та подальшого розвитку підприємства. Додатково, фінансова платоспроможність вказує на здатність підприємства витримувати економічні труднощі та зберігати стійке фінансове положення для забезпечення довгострокової стабільності та успішної діяльності на ринку.

5. Для підвищення обсягів продажів та розвитку збутової діяльності ТОВ "Телекарт Прилад" було розроблено стратегію, що включає в себе впровадження системи знижок на придбання електричних лічильників та участь в Міжнародній виставці оборонної промисловості.

Впровадження системи знижок дозволить компанії привернути увагу покупців через привабливі умови придбання. Зокрема, система знижок може бути спрямована на оптових покупців, довгострокових клієнтів, а також на певні категорії товарів. Це стимулюватиме зростання обсягів продажів та відтік клієнтів від конкурентів.

Участь у міжнародній виставці оборонної промисловості в Польщі є ключовим кроком для збільшення збутової діяльності на ринку продукції та послуг компанії. На виставці міжнародні інвестори зможуть ознайомитись та знайти детальну інформацію про винаходи та асортимент товарів, їх технічні характеристики від фахівців компанії.

Аналіз економічних розрахунків підтверджує ефективність запропонованих заходів, передбачаючи значне зростання прибутку підприємства на суму до 801 678 гривень. Це дозволить ТОВ "Телекарт Прилад" зміцнити свою фінансову позицію і розширити свою присутність на ринку, привертаючи більше міжнародних клієнтів та забезпечуючи їм високоякісні послуги.