

**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»

Виконавець

студент факультету економіки
управління підприємством

Ву Хань Хуень (Олена)

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/ _____

Науковий керівник

Кандидат економічних наук,

доцент

Карпенко Юлія Валентинівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/ _____

Одеса 2021

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність даної теми полягає у тому, що в сучасних ринкових умовах налагоджена система збуту є одною з умов підвищення результативності діяльності підприємства. Керівництво підприємства повинно прийняти рішення стосовно вибору ринків збуту, методів збуту і його стимулювання. Управління збутовою діяльністю підприємства передбачає визначення пріоритетних напрямків, засобів та методів, необхідних для активізації збуту. Розробка збутової політики підприємства повинна базуватись на результатах аналізу наявної збутової системи. Даний аналіз доцільно здійснювати не лише за кількісними показниками, але й за якісними: рівень обслуговування, задоволеність і прихильність покупців, результативність комунікаційної політики, правильність вибору сегментів ринку, результативність роботи збутового персоналу тощо.

Метою даної кваліфікованої роботи є вивчення теоретичних основ управління збутовою діяльністю підприємства та удосконалення збутової діяльності ТОВ «Ніка» на підставі отриманих теоретичних знань.

Завдання дослідження:

- дослідити сутність поняття збутової діяльності підприємства;
- провести аналіз ринку риби та рибної продукції України;
- вивчити практичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства;
- запропонувати заходи щодо вдосконалення управління збуту на підприємстві.

Об'єкт дослідження: підприємство, що займається рибництвом та переробкою риби ТОВ «Ніка».

Предмет дослідження - процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Методи дослідження, використані в кваліфікаційній роботі, включають: абстрагування (для встановлення сутності поняття збутової діяльності), методи аналізу фінансової звітності (для аналізу фінансового стану підприємства); PEST-

аналіз (для аналізу ринку риби України); матрицю «товар-ринок» Ансоффа (для вибору стратегічної альтернативи напрямку розвитку бізнесу).

Інформаційна база дослідження включає наукову літературу та періодичні публікації вітчизняних та зарубіжних авторів стосовно обраної тематики, а також Інтернет-публікації, законодавчі та нормативні акти. Для аналізу використовувались дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (35 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 61 сторінка. Основний зміст викладено на 57 сторінках. Робота містить 16 таблиць, 11 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства» розглянуто поняття збутової діяльності, методи управління збутовою діяльністю, а також організацію діяльності збутової служби на підприємстві.

У другому розділі «*Удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства*» проаналізовано ринок риби України, надано загальну характеристику та проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Ніка», проведено аналіз практичних аспектів організації збутової діяльності, розроблено заходи щодо удосконалення збутової діяльності та проведено їх економічне обґрунтування.

ВИСНОВКИ

1. На підставі проведених досліджень з'ясовано, що збут слід розуміти як діяльність з доведення товарно-матеріальних цінностей, готової продукції до кінцевого споживача. Його основними цілями виступають: забезпечення доставки товару від місця його виготовлення до місць продажу, організація оптимальної збутової мережі для продажу вироблених товарів, створення мережі оптових і роздрібних магазинів, складів проміжного зберігання, визначення маршрутів руху товарів, вирішення питань логістики товарів. Просування є одним з елементів

збутової діяльності, який передбачає підтримку підприємством постійних зв'язків з споживачем для переконання, інформування і нагадуванні про організацію та її продукт з метою формування позитивного іміджу на ринку та активізації продажу товарів.

2. Ринок риби України сьогодні розвивається достатньо складно: присутній високий ступінь "тінізації" ринку, 80% всієї рибної продукції в Україні складає імпорт. Найбільшого впливу на підприємства ринку мають економічні фактори, зокрема співвідношення експорту та імпорту, темпи росту основних економічних показників, а також рівень розвитку бізнес-середовища.

3. В результаті аналізу практичних аспектів збутової діяльності підприємства виявлено такі її недоліки: відсутність чіткої системи знижок, обмеженість інформації про компанію у споживачів; застаріла система розповсюдження продукції (за час роботи компанії не змінилась). Підприємство працює з обмеженим колом споживачів (оптові посередники), майже не витрачає гроші на збут (лише витрати на доставку та прямий маркетинг), що в останній час показує негативні результати в динаміці доходів та прибутку.

4. З використанням матриці Ансоффа підприємству запропоновано реалізувати стратегію "розвитку ринку" шляхом відкриття роздрібного магазину риби із завжди свіжою рибою та низькими цінами від виробника. У відповідності до пропозиції було розраховано інвестиційний проект відкриття магазину, що є привабливим за показниками чистого приведенного доходу, індексу доходності та терміну окупності. Отже, проект рекомендовано прийняти до реалізації.

АНОТАЦІЯ

Ву Хань Хуень, "**Управління збутовою діяльністю підприємства**"

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

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2021.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства.

Проаналізовано ринок риби України, практичні аспекти організації збутової діяльності ТОВ «Ніка»

Запропоновано заходи з розвитку збутової діяльності ТОВ «Ніка», що полягають у відкритті роздрібною торгової точки.

Ключові слова: підприємство, збут, ринок риби України, інвестиційний проект, матриця Ансоффа.

ANNOTATION

Vu Khan Huyen, "**Management of sales activities of the enterprise**"

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 073 "Management"

Odessa National Economics University. – Odessa, 2021

The work considers the theoretical aspects of sales management of the enterprise.

Measures for the development of sales activities of Nika LLC are proposed, which are to open a retail outlet.

Keywords: enterprise, sales, fish market of Ukraine, investment project, Ansoff matrix.