

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту організації

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 073 «Менеджмент»
на тему: «Управління збутовою діяльністю підприємства»

Виконавець:

студентка факультету економіки та
управління підприємством

Легецька Юлія Андріївна _____

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Карпенко Юлія Валентинівна _____

/підпис/

Одеса 2021

ВСТУП

Актуальність теми. Українська економіка дуже чутливо реагує на політичні та економічні процеси, що відбуваються в країні. Велика кількість українських підприємств, які раніше активно діяли на ринках Росії, Білорусі та інших країн СНГ, тепер шукають нові ринки збуту, адже внутрішній ринок для них замалий, і тимчасово несуть збитки. Крім того, у 2020-2021 роках багато українських підприємств зазнали збитків та ускладнень діяльності через пандемію COVID-19. Актуальність обраної теми полягає в тому, що правильно організована та обґрунтована збутова діяльність допомагає підприємству посилити свої позиції на національному ринку та вийти на нові зарубіжні ринки.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних аспектів управління збутовою діяльністю підприємства та розробка на підставі отриманих знань заходів щодо збільшення збуту ПАТ «Одескабель».

Постановка завдання:

- визначити сутність поняття збутової діяльності;
- проаналізувати ринок кабельно-провідникової продукції ПАТ «Одескабель»;
- визначити перспективні напрямки для вдосконалення збутової діяльності ПАТ «Одескабель» та оцінити їх ефективність.

Об'єктом дослідження є підприємство – виробник кабельно-провідникової продукції ПАТ «Одескабель»

Предметом дослідження є процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Методологічною основою кваліфікаційної роботи бакалавра є наступні методи: абстрактно-логічний (для теоретичних узагальнень та формування висновків) семантичного аналізу (для визначення поняття «збутова діяльність»); метод п'яти конкурентних сил М.Портера (для аналізу ринку кабельно-провідникової продукції); методика оцінки ефективності інвестиційної привабливості проекту за рекомендаціями UNIDO (для оцінки ефективності інвестиційного проекту).

Структура та обсяг роботи.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (40 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 70 сторінок. Основний зміст викладено на 63 сторінках. Робота містить 22 таблиці, 10 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства**» розглянуто сутність поняття збутової діяльності підприємства, методи розробки бюджету витрат на збут, вивчено методи стимулювання збуту на промисловому ринку.

У другому розділі «**Формування пропозицій щодо удосконалення управління збутовою діяльністю ПАТ «Одескабель»**» здійснено аналіз ринку кабельно-провідникової продукції України, наведена організаційно-економічна та фінансова характеристика підприємства ПАТ «Одескабель», проведено аналіз управління збутовою діяльністю ПАТ «Одескабель», а також розроблено пропозиції щодо удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства.

ВИСНОВКИ

За результатами роботи було зроблено наступні висновки:

1. категорія "збутова діяльність" в сучасних наукових дослідженнях трактується с позицій комплексу процедур просування товару на ринок, сукупності рішень в сфері продажу, як процес обміну товару на гроші. На наш погляд, більш ґрунтовним є позиція авторів в рамках першого наукового підходу, оскільки продаж - це лише частина всієї маркетингової програми підприємства, а вся робота загалом повинна координуватися ідеєю маркетингу та збуту. Продаж продукції та управління збутом тісно пов'язані з аналізом потреб і запитів потенційних покупців, на що робиться наголос в рамках першого наукового підходу.

2. на підставі аналізу ринку кабельно-провідникової продукції встановлено, що попит на неї може бути відкладений на певний час. В залежності від стану економіки та фінансових можливостей споживачів він зазнає значних коливань. В умовах нестабільної економічної ситуації, підприємства зв'язку та енергетики, металургійні комбінати, будівельні організації та інші найбільші споживачі призупиняють здійснення інвестиційних проектів і виділяють кошти переважно на поточний ремонт і заміну старих кабелів. Найбільш впливовою конкурентною силою є загроза з боку споживачів, що потребує від компаній дій з закріплення власної конкурентної позиції.

3. За результатами проведеного аналізу збутової діяльності встановлено, що підприємство достатньо представлено на національному ринку (є система представництв), а також реалізує продукцію на експорт. На сьогодні підвищився відсоток завантаження складу західного регіону. Також демонструє зростання споживання КПП підприємства контрагентами даного напрямку, отже, виникає потреба розширення складських ємностей для КПП.

4. Пропонується створити в логістично привабливому м. Чоп бюджетний склад-ангар для зберігання готової продукції та її відвантаження покупцям як за кордон, так і в Україні. Розрахунки показують економічну ефективність проекту. Впровадження запропонованих заходів буде сприяти розвитку збутової системи підприємства та позитивно вплине на його фінансові показники.

АНОТАЦІЯ

Легецька Ю.А. «Управління збутовою діяльністю підприємства».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 073 «Менеджмент» – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2021.

У роботі розглядається сутність поняття збутової діяльності підприємства, методи розробки бюджету витрат на збут, методи стимулювання збуту на промисловому ринку. Проведено аналіз ринку кабельно-провідникової і продукції України, проведено аналіз практичних аспектів управління збутовою діяльністю ПАТ «Одескабель», розроблені пропозиції щодо удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства.

Ключові слова: управління, збут, збутова діяльність, управління збутовою діяльністю виробничого підприємства, ринок кабельно-провідникової продукції, проект відкриття складу

ANNOTATION

Lehetska Yu.A. «Management of sales activities of the enterprise».

Qualification work for a bachelor's degree in 073 «Management» - Odessa National University of Economics. - Odessa, 2021.

In the first section, the essence of the concept of sales activity of the enterprise and also methods of budget development and sales promotion methods are considered in the work. Analysis of the market of cable and wire products of Ukraine was carried out. Analysis of the market of cable and wire products of Ukraine was carried out. Analysis of the practical aspects of sales activity management of PJSC Odeskabel was taken into account. Proposals to improve the management of sales activity of the enterprise were developed.

Key words: management, sales, sales activity, management of sales activity of a production enterprise.