

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Кафедра менеджменту організацій**

**РЕФЕРАТ**  
кваліфікаційної роботи  
на здобуття освітнього ступеня бакалавр  
зі спеціальності **073 Менеджмент**

**«Управління просуванням продукції підприємства поліграфічних  
послуг»**

**Виконавець**

студентка факультету економіки і управління  
підприємництвом

**Пухлик Марія Олексіївна**

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

**Науковий керівник**

К.е.н., ст. викладач

(науковий ступінь, вчене звання)

**Своробович Лілія Миколаївна**

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

**ОДЕСА – 2021**

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

### *Актуальність теми.*

Сьогодні просування товарів та послуг відіграє ключову роль у розвитку ринкової економіки і є її важливим елементом. Оцінка ефективності управління системою просування продукції або послуг компанії на ринку, з одного боку є основою ефективного розподілу коштів на засоби просування на ринку, а з іншого - доведення актуальної, достовірної інформації про продукт, умови його продажу, переконання цільової аудиторії віддати перевагу товару, спонукання до дії. Управління системою просування, дозволяє вибрати інструменти просування і методи оцінки ефективності їх реалізації виходячи із стратегічних цілей розвитку підприємства, що визначає актуальність теми дослідження.

*Метою роботи* є дослідження теоретичних та практичних основ управління просуванням та застосування отриманих знань при розробці заходів з управління просуванням продукції підприємства поліграфічних послуг.

### *Завдання дослідження:*

1. Дослідити теоретичні основи управління просуванням продукції підприємства
2. Надати загальну характеристику та провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ПБС ТРЕЙД»
3. Оцінити ефективність просування продукції ТОВ «ПБС ТРЕЙД»
4. Розробити заходи з управління просуванням продукції ТОВ «ПБС ТРЕЙД»;
5. Провести оцінювання ефективності запропонованих заходів

*Об'єкт дослідження* є – ТОВ «ПБС ТРЕЙД».

*Предметом дослідження* є процес управління просуванням продукції підприємства.

*Методи дослідження.* Для досягнення поставленої в роботі мети були використані сучасні загальнонаукові та спеціальні методи: фінансового аналізу - для оцінки фінансового стану підприємства, динамічних рядів – для дослідження тенденції показників економічної діяльності підприємств галузі, PEST – аналізу – для оцінювання факторів макросередовища підприємств поліграфії.

У роботі, з метою управління просуванням продукції підприємства, запропоновано заходи що полягають у стимулюванні персоналу відділу продажів шляхом їх преміювання та надання додаткових відпусток; участі у профільній міжнародній виставці «Пак Експо»; надання знижки на продукцію підприємства.

*Інформаційну базу дослідження* склали звітність ТОВ «ПБС ТРЕЙД», законодавчі і нормативні акти України. Під час написання кваліфікаційної роботи використовувалися монографії, наукові статті, дані органів державної статистики. При написанні роботи використовувались комп'ютерні програми MS Word, MS Excel.

*Структура та обсяг роботи.* Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (50 найменувань).

Загальний обсяг роботи становить 76 сторінок. Основний зміст викладено на 71 сторінці. Робота містить 24 таблиці, 11 рисунків.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретичні основи управління просуванням продукції, послуг підприємства»* досліджено теоретичні основи управління просуванням продукції підприємства, розглянуто характеристики основних методів просування, підходи до оцінювання їх ефективності.

У другому розділі *«Розробка заходів з просування продукції ТОВ «ПБС ТРЕЙД»»* надано загальну характеристику та проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ПБС ТРЕЙД», проведено аналіз макросередовища діяльності поліграфічних підприємств України, розроблено заходів з управління просуванням продукції ТОВ «ПБС ТРЕЙД».

## ВИСНОВКИ

1. ТОВ «ПБС ТРЕЙД» займається виробництвом поліграфічної продукції та всього спектру рекламної продукції. Підприємство оснащене сучасним обладнанням і має в своєму розпорядженні кваліфікований персонал для друку будь-якої поліграфічної продукції і подальшої обробки, в тому числі складання паперових пакетів та коробок для упаковки.

Шляхом використання методу динамічних рядів, проведено аналіз обсягів реалізації ТОВ «ПБС ТРЕЙД» за 2018-2020 рр. встановлено, що загальний обсяг реалізації має тенденцію до зниження. Загальна зміна склала -23300,00 грн. або 11,65 %. Зниження обсягів спостерігається за всіма видами продукції але найбільше впало виробництво картонних упаковок. На основі встановленого можемо зробити висновок про необхідність розробки заходів з управління збутовою діяльністю на підприємстві та актуальності теми дослідження.

2. Встановлено, що на сьогодні обсяг друкованої продукції в світі оцінюється в 477 млрд. євро. За кількістю підприємств поліграфії Україна займала 3-тє місце у Європі після Німеччини та Польщі. Але при цьому, за річним оборотом, лише четверте, після Німеччини, Польщі та Фінляндії.

Моніторинг ринку поліграфічних послуг в Україні показує, що за останні п'ять років кількість його операторів зменшилася на 14,9%. Найбільше скорочення поліграфічних підприємств відбулося в 2016 та 2017 роках. Причиною зазначеної тенденції стала збитковість даного бізнесу для багатьох його суб'єктів. Так, в період з 2015 до 2018 року чистий прибуток отримували тільки 75-79% підприємств ринку поліграфічних послуг.

3. За результатами аналізу зміни динаміки за різними видами поліграфічної продукції, відмічено, що за останні роки спостерігається зниження обсягів реалізації. Це є результатом загальної тенденції зі зниження інтересу до читання, а також пов'язана з високою вартістю друкованої продукції, зниженням реальних доходів населення. Позитивним моментом є зростання попиту на українські книги. Це обумовлене відмовою українських читачів від російської книги, яка до воєнних дій займала 80% усіх продажів, а зараз — до 40-60%.

4. За результатами проведеного аналізу факторів макросередовища підприємств поліграфічної промисловості з використанням PEST- аналізу, було встановлено, що найбільший негативний вплив мають такі фактори: низька прибутковість діяльності підприємств галузі (-0,9 б.), обмеженість доступу до поліграфічного обладнання (-0,9 б.), масова комп'ютеризація (-1,2 б.), зниження інтересу до читання (-0,8 б.). Серед позитивних факторів впливу найвагомішими виявилися: впровадження технологічних інновацій (+1,2 б.), позитивні темпи росту ринку (+0,6 б.).

5. На основі розрахунку часткових показників було проведено аналіз ефективності просування ТОВ «ПБС ТРЕЙД». Встановлено, що не зважаючи на збільшення частки витрат на просування у загальних витратах підприємства – спостерігається зниження рентабельності заходів просування, темпу приросту сукупного обсягу реалізації продукції та індексу товарообігу, що свідчить про проблеми з реалізацією продукції та зменшення його обсягів. Також важливо відмітити зниження прибутку на одиницю витрат на заходи з просування, що свідчить про їх низьку ефективність та необхідність розробки заходів з управління просуванням продукції ТОВ «ПБС ТРЕЙД».

6. Доведено, що діяльність з просування продукції компанії ТОВ «ПБС ТРЕЙД», спрямована на клієнтів, які є юридичними особами. Тобто споживачами є компанії різних сфер і галузей. Тобто діяльність з просування відбувається не на споживчому, а на промисловому ринку. На даному ринку зростає роль персонального продажу та стимулювання збуту, і вже потім реклами та PR засобів. З огляду на це, заходи з управління просуванням продукції підприємства повинні бути сформовані на основі зазначених особливостей.

7. Розроблено заходи з просування продукції ТОВ «ПБС ТРЕЙД» що полягають у стимулюванні персоналу відділу продажів шляхом їх преміювання та надання додаткової відпустки за виконання планів; участі у профільній міжнародній виставці «Пак Експо»; надання знижки на продукцію підприємства. Розроблено Наказ «Про підготовку графіка відпусток на 2022 рік» та орієнтовний графік відпусток ТОВ «ПБС ТРЕЙД».

8. Проведено економічне обґрунтування запропонованих заходів. Встановлено, що за результатами реалізації заходів, частка витрат на просування у загальних витратах ТОВ «ПБС ТРЕЙД» збільшиться на 0,025, коефіцієнт рентабельності заходів просування збільшиться. Тобто розмір чистого прибутку припадає на одиницю коштів витрачених на заходи з просування зростуть на 0,438 грн. Встановлена тенденція коефіцієнту рентабельності заходів з просування для ТОВ «ПБС ТРЕЙД» свідчить про підвищення ефективності просування продукції в результаті впровадження пропозицій автора. Це свідчить про доцільність та економічну ефективність розроблених заходів.