

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра менеджменту організацій

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 073 «Менеджмент»
за магістерською програмою професійного спрямування
"Менеджмент організацій"

на тему:
«Удосконалення системи мережевої торгівлі будівельними матеріалами»

Виконавець:

студентка ЦЗВФН
Шерстюк М.О.

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

Науковий керівник:

к.е.н., доцент
(науковий ступінь, вчене звання)
Місько Г.А.

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

Одеса 2021

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Раціональне товаропостачання підприємств роздрібною торгівлю товарами широкого вжитку є пріоритетною передумовою доведення товарів від виробника до споживача, за рахунок чого задовольняється попит населення та збільшується обсяг продажу товарів. За умови посилення конкуренції в торговельній галузі відбувається активний розвиток роздрібних мереж, які є сукупністю торгових підприємств, і знаходяться під єдиним управлінням. Мережа магазинів – одне з найважливіших і значимих феноменів роздрібною торгівлю нині.

До мережі магазинів відносять дві або більше торгових точок, які знаходяться під єдиним володінням та контролем, що реалізують товари ідентичного асортименту, мають спільність служби закупівлі та збуту, а є фірмове оформлення. У світовому та вітчизняному досвіді існує думка, що об'єднання магазинів (відділів) в єдину мережу – один із найефективніших шляхів розвитку роздрібною торгівлю. Тому в сучасній економіці під товаропостачанням роздрібною торговою мережі розуміють систему заходу, який утворює складний комплекс комерційних та технологічних операцій, які сприяють доведенню товарів до кінцевого споживача.

Актуальність теми випускної кваліфікаційної роботи у цьому, що з підвищення ефективної організації товаропостачання роздрібною торгівлю слід враховувати найважливіші чинники, саме: оцінка управління процесу товаропостачання; якість комерційної інформації, що використовується для розрахунку потреби у товарі; ефективність створення торговою мережі: стану та ефективність розміщення складу; умови транспортування, оснащення підприємства торговельно-технологічним та автоматичним обладнанням. Все це підтверджує актуальність теми випускної кваліфікаційної роботи.

Раціональність організації товаропостачання на підприємствах роздрібною торгівлю забезпечує обсяг товарного асортименту, оптимальний

рівень товарного запасу, спрямований на задоволеність попиту покупця, та підвищення фінансової результативності (прибутковості) діяльності.

Метою є розробити рекомендації щодо удосконалення ефективності організації збуту та просування товарів ТОВ «ПРОРАБ».

Для досягнення мети дослідження було поставлено такі завдання:

- розкрити теоретичні та методичні засади мережевого роздрібного підприємства;
- проаналізувати систему організації збуту та просування товарів мережевого роздрібного підприємства ТОВ «ПРОРАБ»;
- визначити напрями організації збуту та просування товарів мережевого роздрібного підприємства ТОВ «ПРОРАБ».

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи є торгова роздрібна мережа ТОВ «ПРОРАБ».

Предметом є оцінка організації збуту та просування товарів мережевого роздрібного підприємства ТОВ «ПРОРАБ».

При написанні дипломної роботи було використано такі методи дослідження, як аналіз та дослідження літературних джерел, праць видатних вітчизняних та зарубіжних науковців, періодичної та тематичної преси. Важливим є метод аналізу та синтезу опрацьованої інформації, розробка власних висновків та припущень, порівняльний метод, статистично-математичний аналіз та ін..

Наукова новизна одержаних результатів дослідження, полягає в в удосконалені підходів щодо існуючих систем управління роздрібними торгівельними мережами..

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (34 найменування). Загальний обсяг роботи становить 78 сторінок. Основний зміст викладено на 74 сторінках. Робота містить 30 таблиць, 10 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ» розглянуто теоретичні аспекти мережевих структур ритейлу та моделей їх адміністрування та управління, поняття мережі магазинів, завдання мережевої торгівлі; та її види, розглянуто Існуючі системи управління роздрібними торгівельними

мережами.

У другому розділі «ДІАГНОСТИКА ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТУ І ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ В ТОРГІВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ ТОВ «ПРОРАБ»» проаналізовано вітчизняний ринок будівельних матеріалів та його внутрішній потенціал, проведено аналіз організаційно-економічної ТОВ «ПРОРАБ» а також фактичну організацію збуту на підприємстві через власну мережу.

У третьому розділі «КОМПЛЕКСНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ТЕХНОЛОГІЇ ЗБУТУ ТА ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ У МЕРЕЖІ МАГАЗИНІВ» надано рекомендації щодо технології збуту товарів у мережі магазинів, розроблено програму удосконалення торгівлі у мережі магазинів та проведено економічне обґрунтування ефективності реалізації запропонованих заходів та аналіз їх впливу на діяльність підприємства.

ВИСНОВКИ

Під час аналізу діяльності ТОВ «ПРОРАБ» було виявлено таке: Підприємство досягло високих фінансових результатів господарської діяльності за аналізований період, що свідчить збільшення загальної суми прибутку. Таке зростання прибутку стало результатом збільшення практично всіх складових показників прибутку.

Найбільшу частку у структурі товарообігу займає торгова група «будівельні суміші»: у 2018 року 49,9 %, 2019 року - 53,6 %, 2020 року - 57,2 %. Також виявлено зростання частки цієї товарної групи, яка за 2019 рік збільшилася на 3,7 %, а за 2020 рік на 3,6 %.

Меблі посідають друге місце у структурі товарообігу, питома вага якої становила у 2018 році 26,7 %, у 2019 році – 25,9 %, у 2020 році – 20,2 %. Спад питомої товарної групи «меблі» за 2019 рік становив 0,8 %, а за 2020 рік на 5,7 % за рахунок зростання частки товарної групи «побутова хімія». Найменшу частку в товарообігу як за весь аналізований період виявлено за товарною групою «Пластик», але товари цієї групи є супутнім товаром ТОВ «ПРОРАБ», до яких належать:

Товарообіг по цій групі товарів за 2021 виявляє позитивну тенденцію і намітилося зростання частки на 0,5%, що виявляє збільшення попиту.

У ТОВ «ПРОРАБ» рентабельність основної діяльності у 2018 р. склала 11,3 %, а у 2020 р. підвищилася до 12,3 %, що говорить про підвищення розміру прибутку, який підприємству приносить кожен карбованець вироблених витрат на закупівлю та реалізацію товарів. За рахунок збільшення товарних запасів на кінець 2020 на суму 308 тис. грн. товарообіг зменшився на 308 тис. грн.

На меблі встановлено середню націнку 31,8%. На пластик встановлена завищена націнка – 50 %, оскільки ТОВ «ПРОРАБ» не займається прямим продажем даної продукції, а це лише супутній товар.

Націнка не рівнозначна, коливається через популярність (брендовість)

товару, ціни на ранку конкуренції, попиту та пропозиції.

Невелика націнка на хімію викликана тим, що фірма переважно отримує цей товар бонусом від постачальників за виконання планів закупівлі товару. Даний відсоток торгової націнки дозволяє підтримувати конкурентоспроможність та забезпечувати підприємство достатнім для існування та процвітання прибутком.

До негативних тенденцій можна віднести:

- зниження коштів – найбільш ліквідних активів, які дозволяють підприємства вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями;
- значне зростання товарних запасів, яке може «заморозити» найбільш ліквідні активи (кошти) і знизити платоспроможність;
- відсутність короткострокових та довгострокових позик, які б дозволили підприємству значно покращити структуру капіталу;
- облікову роботу в ТОВ «ПРОРАБ» можна вважати організованою на досить високому рівні. Проте, для підприємства недостатня увага приділяється фінансового аналізу, зокрема аналізу фінансового становища через що і виявлено надлишок товарів.

На основі виявлених проблем діяльності ТОВ «ПРОРАБ» розроблено пропозиції щодо стимулювання продажів:

– Для оптимізації товарних запасів у вигляді залучення покупців проведенням рекламної акції, збільшить кількість покупців щодня після проведення рекламної кампанії становитиме загалом 250 людина, отже, збільшиться величина одноденного товарообігу на 81,8 тис. грн. на день або 5 439 тис. грн. на рік.

- застосування методів нецінової конкуренції;

Ідеальне обслуговування - необхідний чинник нецінової конкуренції, що дозволяє торговому підприємству виграти проти конкурентами. Воно полягає в наступному:

- потребам клієнтів приділяється серйозна увага;
- персонал добре обізнаний про наявні товари, їх кількість, про розмір, ціну тощо;
- персонал виявляє ввічливість під час обслуговування клієнтів.

- Удосконалення стимулювання продажів за допомогою рекламної акції, яка полягає у залученні потенційних покупців меблів для позиціонування товару у свідомості покупця ТОВ «ПРОРАБ», і може принести додатковий товарообіг у сумі 5 439 тис. грн.

Було розраховано економічний ефект від запровадження запропонованих заходів:

Залучення покупців у вигляді проведення рекламної акції збільшить кількість покупців щодня, після проведення рекламної кампанії становитиме загалом 250 людина, отже, збільшиться величина одноденного товарообігу на 81,8 тис. грн. на день або 5439 тис. грн. на рік.

При впровадженні нової системи преміювання торгових працівників

ТОВ "ПРОРАБ" дозволить збільшити товарообіг на 9 571,86 тис. грн., І незважаючи на зростання величини витрат на оплату праці на 2 151,25 тис. грн., Виявлено додатковий грошовий потік у сумі 7 589 тис. грн.

Удосконалення стимулювання продажів групи «меблі» за допомогою рекламної акції, що полягає у залученні потенційних покупців меблів для позиціонування товару у свідомості покупця ТОВ "ПРОРАБ", і може принести додатковий товарообіг у сумі 739,8 тис. грн., І з урахуванням витрат на організацію акції принесе додатковий дохід у розмірі 709,8 тис. грн.

З розрахунку випливає, що реалізація запропонованих заходів може дати економічний ефект, за рахунок яких виявлено зростання товарообігу на 15 720,66 тис. грн.

Отже, підтверджено доцільність їх впровадження в організацію збуту та просування товарів ТОВ «ПРОРАБ»..

АНОТАЦІЯ

Шерстюк М.О. «Удосконалення системи мережевої торгівлі
будівельними матеріалами»

кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 073 «Менеджмент»

за магістерською програмою «Менеджмент організацій»

Одеський національний економічний університет

Одеса, 2021 рік

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження – автосалон ТОВ «ПРОРАБ»

У роботі з'ясовано теоретичні аспекти мережевих структур ритейлу та моделей їх адміністрування та управління, поняття мережі магазинів, завдання мережевої торгівлі; та її види, розглянуто існуючі системи управління роздрібними торгівельними мережами, поаналізовано вітчизняний ринок будівельних матеріалів та його внутрішній потенціал, проведено аналіз організаційно-економічної ТОВ «ПРОРАБ» а також фактичну організацію збуту на підприємстві через власну мережу.

Запропоновано комплекс програму удосконалення торгівлі у мережі магазинів та проведено економічне обґрунтування ефективності реалізації запропонованих заходів та аналіз їх впливу на діяльність підприємства»..

Ключові слова: мережева торгівля, ритейл, ринок будівельних матеріалів, управління, метод.

ANNOTATION

Sherstyuk M. " Improving the system of network trade in construction materials " qualification work for a master's degree in specialty 073 "Management"

for the master's program "Management of Organizations"

Odessa National Economic University

Odessa, 2021

The master's qualification work consists of three sections. Object of research - car dealership LLC "PRORAB"

The paper clarifies the theoretical aspects of retail network structures and models of their administration and management, the concept of a chain of stores, the tasks of network trade; and its types, the existing management systems of retail trade networks are considered, the domestic market of building materials and its internal potential is analyzed, the analysis of organizational and economic LLC PRORAB and also the actual organization of sales at the enterprise through own network is carried out.

The complex program of improvement of trade in a network of shops is offered and the economic substantiation of efficiency of realization of the offered actions and the analysis of their influence on activity of the enterprise is carried out ».

Key words: network trade, retail, market of building materials, management, method...