

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 на
косметичному ринку» _____
(назва теми)

Виконавець:
студентка центру заочної та
вечірньої форми навчання

Костюченко Д.В. _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:
_____ старший викладач _____
(науковий ступінь, вчене звання)

_____ Єсіна О.Г. _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми полягає у тому, що косметичні продукти стали необхідною частиною нашого повсякденного життя, займаючи важливе місце на ринку споживчих товарів в Україні. Їх популярність постійно зростає. У такому середовищі підприємства, особливо малі магазини, активно розглядають нові стратегії просування, спрямовані на збереження та розвиток їхньої конкурентоспроможності. Звертаючись до сучасних маркетингових методів, вони прагнуть залучити увагу цільової аудиторії, створити привабливий імідж магазину, підвищити обізнаність про свою продукцію та забезпечити стабільну лояльність клієнтів.

Мета дослідження: запропонувати заходи поліпшення збутової діяльності досліджуваного підприємства.

Завдання дослідження:

- надати визначення поняттю «збутова діяльність підприємства» та проаналізувати особливості управління збутовою діяльністю підприємства в сучасних умовах;
- надати загальну характеристику та провести аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Chernomor Cosmetics»;
- проаналізувати ринкове середовище, в якому працює ТОВ «Chernomor Cosmetics»;
- запропонувати шляхи удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Chernomor Cosmetics».

Об'єкт дослідження: __ ТОВ «Chernomor Cosmetics».__

Предмет дослідження: _ управління збутовою діяльністю ТОВ «Chernomor Cosmetics» та засобів її покращення.

Методи дослідження: абстрактно-логічний метод; статистично-економічні групування використовувалися для обробки статистичних даних щодо діяльності досліджуваного підприємства, його конкурентів та ринкових умов; табличний метод, застосовувався для систематизації, організації та аналізу отриманих даних у вигляді таблиць. Ці методи дозволили

систематизувати та аналізувати інформацію з метою досягнення поставлених цілей дослідження щодо збутової діяльності ТОВ «Chernomor Cosmetics» та визначення шляхів її підвищення.

Інформаційна база дослідження нормативно-правове забезпечення, яке включає в себе норми і правила, що регулюють працю на підприємстві; фінансова та статистична звітність підприємства, яка відображає фінансовий стан і результати діяльності; матеріали науково-практичних конференцій та спеціалізовані періодичні видання, які містять результати наукових досліджень і практичний досвід у сфері збутової діяльності підприємств.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (__33__ найменувань). Загальний обсяг роботи становить _53_ сторінок. Основний зміст викладено на _51_ сторінки_. Робота містить __18_ таблиць, __17_ рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА» визначено сутність поняття «збутова діяльність» підприємства, проаналізовано особливості управління збутовою діяльністю підприємства в сучасних умовах; розглянуто методики оцінки ефективності збутової діяльності підприємства.

У другому розділі «РОЗРОБЛЕННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «Chernomor Cosmetics» досліджено розвиток ринку косметики та парфумованих засобів; надано загальну характеристику та проаналізовано фінансово-господарську діяльність підприємства ТОВ «Chernomor Cosmetics»; проведено аналіз ринкового середовища для ТОВ «Chernomor Cosmetics»; запропоновано шляхи удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Chernomor Cosmetics».

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

- під збутовою діяльністю підприємств розуміється процес просування продукції на ринок та організація товарного обміну з метою отримання прибутку. Щоб визначити її зміст, найбільш універсальним критерієм є мінімізація витрат або максимізація ефективності виконання всіх функцій збуту підприємства. Суть цього підходу полягає в інтеграції функціональних сфер, що пов'язані з проходженням матеріального потоку від виробника до споживача (таких як перевезення, управління запасами, складування, інформаційне забезпечення тощо) в єдиний комплекс; збутова діяльність є одним з найважливіших аспектів будь-якого підприємства, оскільки вона має прямий вплив на його доходи та прибутковість. Для досягнення успішної торговельної діяльності підприємствам необхідно розробити ефективні стратегії та тактики продажів, які включають в себе визначення цільових ринків, розуміння потреб і переваг клієнтів, розробку позиціонування продукту та створення переконливих торгових повідомлень;
- фінансово-економічний стан ТОВ «Chernomor Cosmetics» за результатами діяльності у 2022 році є задовільним. Коефіцієнт покриття знаходиться в межах нормативного значення, що свідчить про те, що підприємство своєчасно погашає борги. На кожну гривню поточних зобов'язань у підприємства є відповідно 2,37, 2,52 і 2,60 грн. поточних активів у 2020, 2021 та 2022 роках. Крім того, коефіцієнт швидкої ліквідності на кінець 2022 року приближується до норми, що свідчить про те, що ТОВ «Chernomor Cosmetics» має майже достатній рівень високоліквідних активів для погашення поточних зобов'язань;

- для оцінки ринкового середовища нами було використано модель "5 сил М. Портера" та IFAS аналіз для досліджуваного підприємства. Загальна зважена оцінка вказує на необхідність перегляду збутової стратегії ТОВ «Chernomor Cosmetics» та розробку комплексу заходів для просування; за допомогою матриці SPACE-аналізу, нами було визначено стратегію стимулювання продажів та було запропоновано програму, яка направлена на підвищення лояльності та обізнаності споживачів щодо натуральної продукції. Дана програма включала наступні етапи:
 - ✓ роздача безкоштовних зразків продукції;
 - ✓ реклама в соціальних мережах;
 - ✓ прийняття участі у Міжнародній виставці індустрії краси «InterCHARM-Україна».
- Витрати на заходи з впровадження програми стимулювання збуту продукції складуть 100100 тис. грн. Маржинальний дохід покриє витрати на заходи і забезпечить отримання додаткового прибутку в розмірі: 139476 тис. грн. Звідси можемо зробити висновок, що запропоновані заходи є економічно обґрунтовані та ефективними.