

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 торговельного підприємства»

Виконавець:
студент факультету менеджменту,
обліку та інформаційних технологій
Омельчук Денис Андрійович _____
/підпис/

Науковий керівник:
к.псих.н., ст.викл.
Осичка Олена Василівна _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність. Торговельні підприємства в часи повномасштабного вторгнення працюють в складних обставинах, а саме умовах порушення стійких логістичних зв'язків, здороження енергоносіїв та пального, зменшення купівельної спроможності покупців, знецінення національної валюти тощо. Для того щоб залишатися успішними та конкурентоспроможними на ринку торговельні підприємства мають активізувати збутову діяльність, зокрема реалізовувати заходи із стимулювання збуту.

Метою роботи є теоретичне дослідження основ управління збутовою діяльністю підприємства, а також практичне застосування отриманих теоретичних знань у розробці збутових заходів ТОВ «Л.О. Автопартс».

Для досягнення поставленої мети встановлено наступні *завдання*:

- визначити сутність поняття збутової діяльності підприємства та її зміст;
- проаналізувати галузь оптової торгівлі;
- встановити недоліки збутової діяльності підприємства та розробити заходи з управління збутовою діяльністю ТОВ «Л.О. Автопартс».

Об'єкт дослідження – підприємство оптової торгівлі ТОВ «Л.О. Автопартс».

Предметом дослідження є процес управління збутовою діяльністю на підприємстві.

У процесі дослідження було використано *методи*: метод групування (для уточнення сутності поняття «збутова діяльність підприємства»), концепцію еволюції галузі М. Портера (для встановлення стадії життєвого циклу ринку послуг оптової торгівлі України), методи аналізу фінансової звітності; моделі управління запасами з фіксованим обсягом замовлення та з фіксованим періодом замовлення (для розрахунку розміру партії поставок товарів), методичні засади прийняття рішення щодо надання знижки (для встановлення доцільності знижок для нових та постійних клієнтів).

Інформаційну базу дослідження склали роботи науковців у галузі управління збутом, у т.ч. законодавчі та нормативні акти, періодична звітність органів державної влади, дані фінансової звітності та обліку підприємств.

Практична значущість роботи полягає у можливості застосування пропонованих моделей управління запасами для товарів груп А, В, С, з врахуванням запитів споживачів.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (39 найменувань) та додатку. Загальний обсяг роботи становить 73 сторінки. Основний зміст викладено на 67 сторінках. Робота містить 23 таблиці, 17 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «*Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства*» розглянуто сутність поняття збутової діяльності підприємства, її методи та інструменти. Вивчено методи оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства.

У другому розділі «Формування пропозицій щодо удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Л.О. Автопартс»» проаналізовано оптову торгівлю України, внутрішнє середовище торговельного підприємства та практичні аспекти його збутової діяльності. Запропоновано оптимізувати збутову діяльність підприємства, а саме: впровадити систему управління складськими запасами для окремих категорій товару. Рекомендовано ввести систему знижок для нових клієнтів, сформувавши систему лояльності для постійних клієнтів, а також ввести компенсації за порушення термінів доставки товару

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного в кваліфікаційній роботі дослідження було зроблено наступні висновки:

1. Обґрунтованим є розгляд збутової діяльності як сукупності процесів транспортування, зберігання, управління запасами, просування, сервісу, пакування та продажу товарів, оскільки це визначення найбільш повно відбиває основні операції збутової діяльності підприємства та надає уявлення про їх послідовність, взаємозв'язок та кінцевий результат.

2. Як можна побачити з результатів аналізу галузі торгівлі України, у 2022 р. відбулося деяке скорочення товарообігу, що викликано повномасштабним вторгненням до України. Проте вже з 2023 р. динаміка росту відновилася, хоча ще не досягла рівня 2021 р. Для визначення стадії життєвого циклу галузі було проведено дослідження за критеріями: поведінки покупців; зміни в товарах; характеру конкурентних відносин; маркетингової діяльності; прибутковості діяльності. Так, за більшістю позицій було встановлено, що галузь оптової торгівлі знаходиться на стадії зростання у своєму розвитку. Це й визначатиме наповнення збутових заходів, що реалізуються підприємствами торгівлі.

3. Аналіз практичних аспектів збутової діяльності дозволив виявити головні недоліки у збутовій діяльності підприємства, а саме: відсутність системності збутових заходів та системи лояльності для постійних клієнтів; неможливість залучення клієнтів через відсутність чіткої внутрішньої політики роботи з ними; відсутність чіткої системи знижок; відсутність обґрунтованих розрахунків ефективності витрат на збут.

Для усунення виявлених недоліків в роботі запропоновано впровадити системи управління складськими запасами для окремих категорій товару, системи знижок для нових клієнтів, формування системи лояльності для постійних клієнтів, а також введення компенсацій за порушення термінів доставки товару. Загалом запропоновані заходи дозволяють збільшити дохід підприємства на 379,68 тис. грн. та маржинальний дохід на 93,82 тис. грн., що перекидає витрати на проведення збутових заходів.

АНОТАЦІЯ

Омельчук Д.А. «Управління збутовою діяльністю торговельного підприємства»

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

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2025.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства, зокрема сутність поняття збутової діяльності підприємства, основні методи та інструменти збутової діяльності. Вивчено методи оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства.

Проаналізовано ринок оптової торгівлі України, визначено стадію його розвитку. Проведено аналіз практичних аспектів збутової діяльності ТОВ «Л.О. Автопартс».

Запропоновано оптимізувати збутову діяльність підприємства, а саме: впровадити систему управління складськими запасами для окремих категорій товару. Рекомендовано ввести систему знижок для нових клієнтів, сформувані систему лояльності для постійних клієнтів, а також ввести компенсації за порушення термінів доставки товару

Ключові слова: збутова діяльність, концепція еволюції галузі М. Портера, моделі управління запасами з фіксованим обсягом замовлення та з фіксованим періодом замовлення

ANNOTATION

**Omelchuk D.A. “Management of sales activities of a trading enterprise»
Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 073
Management»**

Odessa National Economics University. – Odessa, 2025.

The paper examines theoretical aspects of an enterprise's managing the sales activities, in particular the essence of the concept of an enterprise's sales activities, the main methods and tools of sales activities. Methods for assessing the effectiveness of an enterprise's sales activities are studied.

The wholesale market of Ukraine is analyzed, the stage of its development is determined. The analysis of sales activities' practical aspects of LLC "L.O. Autoparts" is carried out.

It is proposed to optimize the sales activities of the enterprise, namely: to implement a warehouse inventory management system for individual product categories. It is recommended to introduce a discount system for new customers, to form a loyalty system for regular customers, and to introduce compensation for violation of product delivery terms

Keywords: sales activities, M. Porter's concept of industry evolution, inventory management models with a fixed order volume and with a fixed order period.