

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

Кафедра менеджменту

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

на тему: «Управління збутовою діяльністю торговельного підприємства»

Виконавець:

студент факультету економіки
та управління підприємництвом
Цигипа Валерія Юріївна _____

Науковий керівник:

Кандидат економічних наук, доцент
Карпенко Юлія Валентинівна _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. На сьогодні економіка України розвивається досить динамічно. Тому, щоб не відставати від прогресу, багато підприємств змушені розвиватись, пропонуючи ринку нові товари. На сьогоднішній день ринки насичені товаром, підприємства активно конкурують, що підкреслює актуальність управління збутовою діяльністю. Послуга або товар, котрий виробляє або надає підприємство, повинні бути реалізовані з урахуванням побажань споживачів, що принесе підприємству максимальний прибуток. Отже, головна задача будь-якого підприємця полягає у поєднанні вподобань споживачів та власних виробничих можливостей. В такому випадку підприємець матиме можливість довести споживачам переваги своєї продукції або послуги.

Метою даної кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних основ управління збутовою діяльністю підприємства та розробка на підставі отриманих знань плану заходів щодо збільшення збуту продукції ТОВ «Прайм-офіс».

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі задачі:

- вивчити теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства, а саме дослідити сутність поняття "збутова діяльність підприємства";
- проаналізувати ринок оптової торгівлі України;
- розробити заходи щодо удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Прайм-офіс».

Об'єктом дослідження є торговельне підприємство ТОВ «Прайм-офіс».

Предметом дослідження є: процес управління збутовою діяльністю оптового торговельного товариства.

У процесі дослідження було використано: метод абстрагування (для уточнення сутності поняття "збутова діяльність"), PEST – аналіз (для аналізу розвитку ринку оптової торгівлі), методи аналізу фінансової звітності; матрицю Ансоффа (для вибору стратегічної альтернативи напрямку розвитку бізнесу), методика Європейського банку реконструкції і розвитку (для оцінки інвестиційної привабливості проекту).

Теоретичною та методологічною основою дослідження є матеріали періодичних та електронних публікацій, наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів, закони України.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (38 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 65 сторінок. Основний зміст викладено на 56 сторінках. Робота містить 15 таблиць, 13 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства**» розглянуто теоретичні основи управління збутовою діяльністю, досліджено основні етапи процесу управління збутом та охарактеризовано основні показники управління збутовою діяльністю підприємства.

У другому розділі *«Пропозиції щодо удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства "Прайм-офіс"»* проаналізовано стан та динаміку розвитку ринку послуг оптової торгівлі України, проведено аналіз фінансового стану ТОВ «Прайм-офіс», запропоновано удосконалити управління збутовою діяльністю шляхом відкриття магазину роздрібною торгівлі побутовою технікою.

ВИСНОВКИ

У ході проведеної роботи нами були зроблені наступні висновки.

1. Аналіз наукових доробок авторів в галузі управління збутовою діяльністю дозволив виявити, що збутова діяльність – це сукупність операцій руху готового товару чи послуги на ринок і організація розрахунків зі споживачем, що дозволить не тільки задовольнити потреби останнього, але й отримати підприємницький прибуток.

2. За результатами PEST – аналізу ринку оптової торгівлі України можемо зробити певний висновок, що найбільш впливовішим фактором являється економічний, тобто на розвиток підприємницької діяльності впливає рівень доходів населення, курс валют, який постійно змінюється. Крім того, важливу роль відіграє чинник купівельної спроможності населення. Виходячи з загальної бальної оцінки ринку, можна сказати, що оптова торгівля розвивається успішно, оскільки підприємства вчасно звертають увагу на поточні і прогнозовані чинники зовнішнього середовища та намагаються звести їх до мінімуму.

3. З урахуванням тенденцій зміни зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей підприємства у кваліфікаційній роботі запропоновані заходи для удосконалення його роботи, а саме було запропоновано відкриття нового магазину роздрібною торгівлі побутовою технікою. В магазині буде запропоновано побутову техніку від виробників за привабливими цінами та гарантією якості. За результатами оцінки інвестиційної привабливості проекту (чистий приведений дохід 362,85 тис. грн., індекс доходності 1,65, термін окупності 1 рік та 2,5 міс) даний проект можна рекомендувати до реалізації.

АНОТАЦІЯ

Цигипа В.Ю., «Управління збутовою діяльністю торговельного підприємства»
Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 073 "Менеджмент"

Одеський національний економічний університет. – Одеса. – 2019.

У роботі розглянуто теоретичні основи управління збутовою діяльністю, зокрема досліджено основні етапи процесу управління збутом та охарактеризовано основні показники управління збутовою діяльністю підприємства.

Проаналізовано стан та динаміку розвитку ринку послуг оптової торгівлі України та проведено аналіз фінансового стану ТОВ «Прайм-офіс».

Запропоновано удосконалення управління збутовою діяльністю шляхом відкриття магазину роздрібною торгівлі побутовою технікою.

Ключові слова: торговельне підприємство, збутова діяльність, збут, показники ефективності, аналіз фінансових показників.

ANNOTATION

Tsygupa V.Y. “ Management of Marketing Activities of the Trading Enterprise”

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 073

“Management”

Odessa National Economics University. – Odessa, 2019.

In the article the theoretical bases of management of sales activities are considered, in particular the main stages of sales management process are investigated and the main indicators of management of sales activities of the enterprise are described.

The state and dynamics of development of the market of wholesale trade services of Ukraine are analyzed and the analysis of the financial state of Prime-Office Limited Liability Company has been carried out.

Improved management of sales activities by opening a retail store household appliances.

Keywords: trading company, sales activity, sales, indicators of efficiency, analysis of financial indicators.