

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

Кафедра менеджменту

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

“ ____ ” _____ 2019 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 073 Менеджмент**

за темою:

**«Управління збутовою діяльністю підприємства
роздрібної торгівлі»**

Виконавець

студент факультету економіки та управління
підприємництвом

Хадєєв Іван Сергійович

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

Науковий керівник

Кандидат економічних наук, ст. викладач

(науковий ступінь, вчене звання)

Кузнецов Андрій Миколайович

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

Одеса 2019

ЗМІСТ

Вступ

3

1. Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства
5
 - 1.1. Визначення та сутність управління збутовою діяльністю
5
 - 1.2. Специфіка збутової діяльності підприємств роздрібною торгівлі
12
 - 1.3. Метод оцінки діяльності підприємства роздрібною торгівлі
21
2. Аналіз ринку та підприємства роздрібною торгівлі канцтоварами
25
 - 2.1. Аналіз ринку канцтоварів в Україні
25
 - 2.2. Аналіз збутової діяльності підприємства
36
 - 2.3. Відкриття нової точки продажу
54
3. Висновки
65
4. Список використаної літератури
67
5. Додатки

ВСТУП

Роздрібна торгівля в Україні на сьогоднішній день зазнає підйому, проте методи управління збутовою діяльністю підприємств залишається на досить примітивному (відносно західних країн) та стихійному рівні, що не дозволяє підприємству розвиватися відносно тенденцій на ринку.

Метою даної роботи є:

- Розкрити сутність і принципи управління збутовою діяльністю підприємства, визначити роль внутрішніх та зовнішніх факторів в забезпеченні ефективного розвитку підприємства;
- Надати загальну характеристику та провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС»;
- Провести аналіз тенденцій розвитку ринку канцтоварів України;
- Провести аналіз збутової ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС»;
- Розробити заходи з управління збутовою діяльністю ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС».

Предметом дослідження виступає управління збутовою діяльністю підприємства роздрібною торгівлі канцтоварами в Україні. Сам ринок канцтоварів, тенденції його розвитку. А також сучасні системи та інновації в управління збутовою діяльністю, методи оцінки ефективності цієї діяльності на підприємствах роздрібною торгівлі.

Об'єктом дослідження став магазин роздрібною торгівлі канцтоварами, котрий належить ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС», і на якому була пройдена практика, для аналізу діяльності магазину.

В роботі використано методи фінансового аналізу - для оцінки фінансового стану підприємства, статистичного аналізу – для дослідження тенденції розвитку галузі, економічного аналізу – для дослідження ефективності реалізації запропонованих заходів.

Інформаційну базу дослідження склали звітність ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС», законодавчі і нормативні акти України. Під час написання кваліфікаційної роботи використовувалися монографії, наукові статті, дані органів державної статистики, а також внутрішня статистична та бухгалтерська звітність підприємства. При написанні роботи використовувались комп'ютерні програми MS Word, MS Excel.

рекомендується оренда приміщення для відкриття нового магазину. Аргументований такий вибір, також, через невизначеність майбутньої ситуації на ринку.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. На основі аналізу підходів до тлумачення сутності маркетингової діяльності, дослідження їх ролі в забезпеченні ефективного розвитку підприємств доведено необхідність розвитку теоретико-методичних і прикладних засад маркетингової діяльності як одного з пріоритетних напрямків розвитку підприємств.
2. За результатами аналізу тенденцій розвитку ринку роздрібної реалізації канцтоварів в Україні встановлено, що у 2018 році попит на ці товари в Україні зріс на 5,0% в порівнянні з показниками 2017 р.
3. Основні труднощі, які стоять перед учасниками ринку пов'язані з коливанням курсу валют в Україні та нестабільність політичної та демографічної ситуації в країні. Проте, незважаючи на це, кількість цільової аудиторії демонструє збільшення, що відкриває можливості для подальшого розширення ринку.
4. З метою використання сучасних тенденцій для збільшення прибутку ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС» та розширення торгової мережі, був розроблений бізнес-план для відкриття нової точки продажу канцтоварів на території одного з спальних районів Одеси.
5. Економічно обґрунтовано відкриття нового магазину. Доведено, що кращим вибором буде оренда приміщення для магазину. Встановлено, що витрати на відкриття магазину складають приблизно 416-430 тис. грн. Прогнозований прибуток покриє витрати на відкриття магазину за період в 2,5-3 років і забезпечить

отримання додаткового прибутку ТОВ НДЦ
«УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС».

Як можна побачити з проведеної роботи, ринок канцтоварів в Україні є досить перспективним навіть на фоні нестабільної політичної та демографічної ситуації в країні.

Також, як видно з проведеного аналізу діяльності ТОВ НДЦ «УКРМАРКЕТРЕКЛАМСЕРВІС», підприємство займає сильну конкурентну позицію, достатню для того, щоб зосередити свою увагу на розширенні мережі продажу, як на реакції на зміни на ринку, котрі вже відбулися та мають відбутися в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/sales/sales_management.htm
2. Spiro, Rosann L., Gregory A. Rich, and William J. Stanton. Management of a Sales Force. 12. New York, NY: McGraw-Hill/Irwin, 2008. 49-51.
3. Друккер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты. М.: Центр, Технологическая школа бизнеса, 1994- 200 с.
4. Новиков О. А., Семененко А. И., Производственно — коммерческая логистика. — СПб., 2005. — 352 с.
5. Бурцев В. В., Контроль и совершенствование управления сбытом в коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 6
6. Баркан Д. И. Управление сбытом: учебник/ Д. И. Баркан. — Санкт-Петербург: Изд-во — ПетС — Петерб. ун-та, 2013. — 344 с.
7. Krautheimer, Richard (2000). Rome : profile of a city, 312-1308. Princeton University Press.
8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер Ком, 1999. — 416 с.
9. Cox, N.C. and Dannehl, K., Perceptions of Retailing in Modern England, Aldershot, Hampshire, Ashgate, 2007, p. 155
10. <https://kanobu.ru/news/activision-zapatentovala-sistemu-kotoraya-zastavit-vas-kupit-vnutriigrovyie-predmetyi-397897/>
11. <https://www.aptekanizkihcn.ua/ru/>
12. http://retainet.blogspot.com/2014/02/blog-post_15.html
13. мерчандайзинг, -а // Русский орфографический словарь: около 180 000 слов / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова / О. Е. Иванова, В. В. Лопатин (отв. ред.), И. В.

- Нечаева, Л. К. Чельцова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва, 2004. — 960 с.
14. Виктория Снегирева. Книга мерчандайзера. Изд. Питер 2006
15. Йенс Нордфальт. Ритейл-маркетинг: Практики и исследования = In-Store Marketing. On sector knowledge and research in retailing. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 490 с.
16. Richardson, J. A Brief Intellectual History of the STEPE Model or Framework (i.e., the Social, Technical, Economic, Political, and Ecological), accessed 6 May 2019
17. Porter, Michael (January 1, 2008). "The Five Competitive Forces That Shape Strategy"
18. Кублікова Т. Б. Управління інноваціями: теорія та практика: навчальний посібник / Т. Б. Кублікова. — Одеса: Астропринт, 2014. — 236 с.
19. Кублікова Т. Б. Інституційні інвестори : основні чинники розвитку / Т. Б. Кублікова // Схід. — 2008. — № 6(90). — С. 26-29.
18. <https://web.archive.org/web/20110306133222/http://www.licinfo.com.ua/ukrainian/biznes-plan-primeryi-biznes-planov-biznes-planirovanie.html>
19. Аналіз ринка канцтоварів України / О.І. Чайкова, Т.А. Полякова // Вісник. НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. — Харків: НТУ «ХПІ», 2013. — № 69(1042). — С. 146-150.
20. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/sr/tsrtp/tsrtp_u.htm
21. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Випуск 3 (14) 2018
22. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html
23. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/znz_u.html
24. <https://index.minfin.com.ua/exchange/nbu/curr/usd/>
25. <https://kp.ua/life/306707-reitynh-raionov-odessy-tayrovo-samyi-komfortnyi-peresyp-samyi-hriaznyi-a-kotovskoho-samyi-stereotypnyi>

26.<https://biz.inler.net/>