

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

Кафедра менеджменту організацій та ЗЕД

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

“ ” _____ 2018 р.

**ВИПУСКНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 073 Менеджмент**

за темою:

**«УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»»**

Виконавець

студентка _4 курсу ФЕУП_

Прєда Тетяна Олександрівна

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

Науковий керівник

к.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Місько Ганна Анатоліївна

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

Одеса 2018

Зміст

Вступ	3
Розділ 1. Теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю підприємства	4
1.1. Сутність поняття «збутова діяльність підприємства»	4
1.2. Класифікація витрат на збут	8
1.3. Методичні підходи щодо оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства	13
Висновки до першого розділу	19
Розділ 2. Аналіз збутової діяльності ПАТ «Одескабель»	20
2.1. Загальна характеристика ПАТ «Одескабель»	20
2.2. Аналіз ефективності збутової діяльності ПАТ «Одескабель»	33
2.3. Заходи з підвищення ефективності збутової діяльності ПАТ «Одескабель»	42
Висновки до другого розділу	54
Висновки	57
Список використаної літератури	59
Додатки	62

ВСТУП

В сучасних умовах загострення конкуренції на ринках збуту, зростання витрат, підвищення вимог споживачів відносно якісного обслуговування особливої актуальності набуває управління збутовою діяльністю.

Важливо відзначити і те, що в сучасних умовах особливе значення для розвитку підприємства і забезпечення конкурентних переваг на ринку в умовах швидких змін кон'юнктури набуває маркетинговий підхід щодо рішення проблем управління виробництвом і збутом продукції.

Управлінню збутовою діяльністю і аналітичному забезпеченню збутової політики підприємства присвячено чимало наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних авторів, таких, як: І. Ансофф, Л. В. Балабанова, Н. В. Головкіна, Ю. П. Митрохіна, М. Портер, Г. В. Савицька та інші.

Метою дипломної роботи є підвищення ефективності збутової діяльності ПАТ «Одескабель».

Для досягнення мети у дипломній роботі поставлені та вирішені такі завдання:

- систематизувати поняття «збутова діяльність підприємства»;
- дослідити методичні підходи до оцінювання збутової діяльності;
- проаналізувати збутову діяльність ПАТ «Одескабель»;
- запропонувати захід, щодо поліпшення збутової діяльності підприємства
- оцінити економічний ефект від запропонованого заходу.

Об'єктом дослідження є ПАТ «Одескабель».

Предметом дослідження є теоретичні аспекти збутової діяльності підприємства.

Під час написання дипломної 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.

ВИСНОВКИ

У першому розділі роботи було систематизовано поняття «збутова діяльність підприємства». Встановлено, що науковці при визначенні поняття збутова діяльність роблять акцент на формуванні попиту на товари, на процес просування готової продукції до споживача, на відносини у сфері збуту.

Визначено, що збутова діяльність – це процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою одержання прибутку.

У другому розділі досліджено діяльність ПАТ «Одескабель», що є одним з лідерів в галузі кабельно-провідникової продукції (КПП), а саме: телефонних кабелів зв'язку, волоконно-оптичних кабелів та LAN - кабелів.

За результатами аналізу динаміки чистого доходу від реалізації продукції та обсягу виробленої продукції за 2015 – 2017 р.р. встановлено, що відбувалося зростання обсягів продажу та виробництва продукції підприємства. Темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції є дещо нижчими, ніж темпи зростання виробленої продукції, що свідчить про збільшення залишків нереалізованої продукції, а відтак – про негативну динаміку збуту продукції підприємства. Коефіцієнт відповідності між доходом від реалізації продукції та обсягами виробництва має тенденцію до зниження і більше одиниці, що свідчить про узгодженість між виробничою і збутовою підсистемами.

За результатами аналізу динаміки основних показників збутової діяльності підприємства встановлено, що чистий дохід від реалізації продукції зріс на 373947 тис. грн, або на 30,86%; валовий прибуток – на 23989 тис. грн, або на 9,61 %. Однак найвищі темпи зростання мають витрати на збут (72,15%), проте, з позиції економічної доцільності, найвищими темпами повинен зростати показник валового прибутку (фінансовий результат від основної операційної діяльності), йому може поступатися чистий дохід (виручка) від реалізації продукції.

За результатами аналізу динаміки і окупності витрат підприємства на збут встановлено, що частка витрат на збут у сукупних витратах, пов'язаних з операційною діяльністю, є незначною, і за аналізований період підвищилась на 0,01 пункти, або на 25 %. А окупність витрат на збут за показником доходу (виручки) від реалізації продукції становить 21,71 грн на 1 грн витрат на збут, що менше від минулорічного значення на -6,85 грн, або на 23,98 %.

Негативною динамікою характеризується і коефіцієнт, який показує співвідношення прибутку від операційної діяльності до витрат на збут. Так у звітному році його значення становить 1,92 і за аналізований період він зменшився на 1,71. Кількісні значення якісних показників та їх динаміка свідчать про зниження продуктивності збутової діяльності підприємства.

Встановлено, що основними конкурентами підприємства є: ПАТ «Південкабель» та ТОВ «Катех-Електро».

За результатами оцінки конкурентоспроможності ПАТ «Одескабель» встановлено, що підприємство має конкурентоспроможні показники, але є резерви для підвищення конкурентоспроможності, а саме: зміцнення фінансового стану та покращення управління витратами на збут.

За результатами SWOT аналізу ПАТ «Одескабель» встановлено, що підприємству необхідно для покращення ефективності діяльності оптимізувати витрати на збут, розвивати збутову мережу на території України, країн ближнього та дальнього зарубіжжя.

У роботі запропоновано розв'язати транспортну задачу для оптимізації витрат на збут. Так, у результаті оптимізації витрат на транспортування на 14,71% дозволить зменшити витрати на збут на 5,86% у плановому році порівняно з 2017 р., а окупність витрат на збут за показником чистого доходу (виручки) від реалізації продукції становитиме 23,06 грн на 1 грн витрат на збут, що більше від минулорічного значення на 1,35 грн, або на 6,22 %. Це в свою чергу, дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства на 0,24.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф І. Стратегическое управление / І. Ансофф. – Экономика, 1989. – 518 с.
2. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств [Текст]: монографія / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – Донецьк : ДонПУЕТ, 2009. – 245 с.
3. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою: навч. посіб. [Текст] / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
4. Бібліотека економіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/45/3056.html>
5. Гамалій В. Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств [Електронний ресурс] /В. Ф. Гамалій, С. А. Романчук, І. В. Фабрика. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf).
6. Головкіна Н. В. Стимулювання збуту: теорія, практика і перспективи / Н. В. Головкіна // Маркетинг в Україні. – 2003. – №2. – С. 47-52.
7. Гоголь Г.П. Сутність збутової діяльності машинобудівних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sutnist-zbutovoyi-diynalnosti-mashinibudivnih-pidpriemstv.pdf>
8. Голошубов О.В. Збутова діяльність промислового підприємства в системі маркетингу: Автореф. дис..канд.екон.наук: 08.06.02 / О.В. Голошубов; Київ. Держ.торг.-екон.ун-т. – К.1998. – 21 с.
9. Балабаниць А. В. Збутова діяльність торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації: Автореф. дис..канд.екон.наук: 08.06.02 / Анжеліка Володимирівна Балабанць; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі. – Донецьк. 2000 – 20 с.

10. Загородна О. М. Діагностування проблемних зон виробничо-збутової діяльності за ключовими індикаторами її оцінки / О. М. Загородна, І. В. Спільник // Проблеми та перспективи розвитку теорії і практики обліку, контролю, економічного аналізу і статистики: матеріали Міжнар. наук.-практ.конф. – Тернопіль, 5 грудня 2014 року. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – С. 48-50
11. Заволович І.В. Теоретичні засади збутової діяльності // Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zavolovich-iv-teoretichni-zasadi-zbutovoyi-diyalnosti/>
12. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: навч.-метод. посібник для самост. Вивчення дисципліни. Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана - 3. вид., доп. та перероб. / В. Я. Кардаш, М.Ю. Антонченко -К.: КНЕУ, 2006.-248с.
13. Костенко Д. С. Теоретичні засади збутової діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www. Irbis-nbuv.gov.ua](http://www.Irbis-nbuv.gov.ua)
14. Немчицька А. Оцінка ефективності управління системою збуту підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.elartu.tntu.edu.ua>
15. Музичка Є. О. Оцінка ефективності збутової діяльності торговельних підприємств / Є.О. Музичка // Економічний часопис ХХІ. – 2013. – №11-12 (2). – С.64 – 67.
16. Окландер М.А. Логістика : Підручник. - К.: ЦУЛ, 2008. - 5 с.
17. Офіційний сайт EMIS. Електронний ресурс. Режим доступу: https://www.emis.com/php/company-profile/UA/_Ttv-Dom_Ltd_SP_TOV.html
18. Офіційний сайт державної служби статистики України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
19. Офіційний сайт «Річна фінансова звітність». / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>

20. Офіційний сайт ПАТ «Одескабель» Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.odeskabel.com>
21. Орлов П. А. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрями розвитку. Монографія / П. А. Орлов, Г. О. Холодний, М. А. Борисенко та ін. –Харків: ХНЕУ, 2008. –232 с.
22. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
23. Спільник, І. В. Аналіз ефективності збутової діяльності підприємства [Текст] / Ірина Володимирівна Спільник, Ольга Михайлівна Загородна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 130-140. – ISSN 1993-0259.
24. Спільник І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін.–Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2014. – Вип. 17. – С. 106-120.
25. Транспортна задача у програмі Microsoft Office Excel / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://exsolver.narod.ru/LM/LM_transp_min.html
26. Ускова А. В. Організація та вдосконалення збутової діяльності будівельних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business-inform.net>
27. Хмиль Т.М., Василик С.К., Шишмарева Л.О. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 136 с.

28. Шконова О. М. Маркетингова товарна політика : навч. посібник / О. М. Шконова. – К., МАУП, 2003. –157 с.
29. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – №4(37). – С. 88-95.
30. Тридід О. М., Таньков К. М., Леонова Ю. О. Логістика. Навчальний посібник. — К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. — 176 с.

ДОДАТКИ