

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет міжнародних економічних відносин, управління і бізнесу
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ І ТУРИЗМУ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему: «Удосконалення системи управління збутовою діяльністю підприємства (на матеріалах ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА»)»

«Improvement of the management system of sales activity of the enterprise (on the materials of LLC «EUROPE SERVICE UKRAINE»)»

Виконав: здобувач другого (магістерського)
рівня вищої освіти _____ групи 6МНлог
спеціальності 073 «Менеджмент»
(шифр і назва спеціальності)
освітньо-професійної програми «Логістика»

Солохін В.М.
(прізвище та ініціали здобувача)
Керівник _____
Кокорєва О.В.
(прізвище та ініціали)

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних економічних відносин, управління і бізнесу

Кафедра менеджменту, маркетингу і туризму

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітньо-професійна програма «Логістика»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри

к.е.н., доц. Руслан НАБОКА

« 05 » 10 2023 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

Солохину Владиславу Миколайовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Удосконалення системи управління збутовою діяльністю підприємства (на матеріалах ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА»)

керівник роботи Кокорєва Ольга Володимирівна, к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від 04 жовтня 2023 р., №529-с

2. Строк подання здобувачем роботи 24 січня 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи планові та звітні дані щодо діяльності ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА» за період 2020–2023 рр.

4. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно розробити)

Вступ

1. Теоретично-методологічні основи управління системою збутової діяльності підприємства

2. Аналіз системи збутової діяльності ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА»

3. Шляхи удосконалення системи управління збутовою діяльністю ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА»

Висновки та пропозиції

Список використаних джерел

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Табл. 25 рис. 15 Наочний матеріал на 6 аркушах

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Консультант з написання I-III розділів	Ольга КОКОРЕВА – к.е.н., доцент		
Консультант з нормоконтролю	Олена БИЛИМ – док.філос.,ст. викладач		

7. Дата видачі завдання 04 жовтня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Огляд літературних джерел з теми та складання і затвердження плану роботи	05.10.2023 - 19.10.2023	виконано
2	Збір матеріалів для написання кваліфікаційної роботи магістра	20.10.2023 - 28.10.2023	виконано
3	Робота над I розділом	29.10.2023 - 18.11.2023	виконано
4	Робота над II розділом	19.11.2023 - 05.12.2023	виконано
5	Робота над III розділом	06.12.2023 - 26.12.2023	виконано
6	Формулювання висновків та пропозицій за темою дослідження	27.12.2023 - 04.01.2024	виконано
7	Оформлення роботи	05.01.2024 - 09.01.2024	виконано
8	Надання роботи керівнику для перевірки та написання подання	10.01.2024 - 14.01.2024	виконано
9.	Подання роботи для перевірки у КСПНП	15.01.2024	виконано
10	Захист кваліфікаційної роботи в ЕК	24.01.2024	

Здобувач

Владислав СОЛОХІН
(підпис) (ім'я та прізвище)

Керівник роботи

(підпис) (ім'я та прізвище) Ольга КОКОРЕВА

АНОТАЦІЯ

Солохін В.М. Удосконалення системи управління збутовою діяльністю підприємства (на матеріалах ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА»).

У кваліфікаційній роботі магістра досліджено теоретико-методологічні основи управління системою збутової діяльності підприємства; проведено аналіз системи збутової діяльності ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА». Запропоновано шляхи удосконалення системи управління збутовою діяльністю підприємства, наведено розрахунки в разі впровадження обраної стратегії.

Ключові слова: підприємство, збутова діяльність, маркетингова стратегія, аналіз каналів збуту продукції, управління системою збутової діяльності.

ANNOTATION

Solokhin V.M. Improvement of the sales management system of the enterprise (based on the materials of LLC "EUROPA SERVICE UKRAINE").

The qualified master's degree has examined the theoretical and methodological foundations of managing the system of business activity of the enterprise; An analysis of the household activity system of EUROPE SERVICE UKRAINE LLC was carried out. The directions for improving the system for managing the household activities of the enterprise have been proposed, and improvements have been made in order to promote the chosen strategy.

Key words: entrepreneurship, household activity, marketing strategy, analysis of product channels, management of the household activity system

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Сутність збутової діяльності, її вплив на ефективне функціонування підприємства.....	9
1.2. Управління збутовою діяльністю: поняття, принципи та методи.....	21
1.3. Методологія оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства.....	28
Висновки до розділу.....	36
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА».....	38
2.1. Загальна характеристика та аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства.....	38
2.2. Аналіз управління системою збутової діяльності підприємства.....	53
2.3. Аналіз каналів розподілу продукції на підприємстві.....	61
Висновки до розділу 2.....	68
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	71
3.1. Напрями удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства.....	71
3.2. Розробка рекомендацій щодо покращення управління збутовою діяльністю підприємства.....	74
3.3. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів.....	77
Висновки до розділу 3.....	81
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	85
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	90

ВСТУП

Сьогодні на підприємствах велике значення надається ефективному просуванню та збуту продукції. Значна кількість підприємств приділяє велику увагу вдосконаленню процесу транспортування товарів від виробників до споживачів. Ефективність управління збутовою діяльністю на підприємствах багато в чому залежить від правильного вибору каналів збуту. Питання збільшення обсягів продажів набуває особливого значення для підприємств у період фінансової нестабільності, оскільки від їхньої присутності залежить доля бізнесу. Швидкі зміни умов зовнішнього середовища ставлять підприємств перед необхідністю пошуку шляхів підтримки конкурентоспроможності свого бізнесу як передумови його виживання. У цьому контексті, розробляючи стратегію продажів, необхідно ретельно продумати методи збільшення обсягів продажів. Наразі пріоритетними є створення системи збуту та управління продажами. Система збуту є важливою ланкою маркетингу, своєрідною інтеграцією в усі види підприємницької діяльності, пов'язаної зі створенням, виробництвом і доведенням товарів і послуг до споживачів.

Над теоретичними і практичними аспектами збутової діяльності працювали такі зарубіжні вчені, як Г. Армстронг, Ф. Котлер та ін. [1]. Вивченням проблем теоретичного обґрунтування сутності, організації та управління збутовою діяльністю підприємства займалися відомі вітчизняні вчені, а саме: Л. Балабанова, А. Балабаниць, О. Брєвнов, О. Шубіна, А. Панкрухін, П. Белінський, Б. Токарев, Л. Нейкова, І. Круценко та ін. [2–11]

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретичних та методологічних основ управління системою збутової діяльності підприємства, проведення аналізу системи його збутової діяльності та розробка рекомендацій щодо удосконалення системи управління збутовою діяльністю ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС Україна».

Відповідно до поставленої мети визначено наступні завдання:

- надати характеристику сутності збутової діяльності та її вплив на

ефективне функціонування підприємства;

- висвітлити управління збутовою діяльністю: поняття, принципи та методи;
- охарактеризувати методологію оцінювання ефективності збутової діяльності підприємства;
- надати загальну характеристику та провести аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;
- провести аналіз управління системою збутової діяльності підприємства;
- провести аналіз каналів розподілу продукції на підприємстві;
- висвітлити напрями удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства;
- розробити рекомендації щодо покращення управління збутовою діяльністю підприємства;
- здійснити економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процеси оцінювання та ефективного управління системою збутової діяльності ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти збутової діяльності Товариства з обмеженою відповідальністю «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА».

Методи дослідження. У процесі написання кваліфікаційної роботи магістра були використані наступні методи: індуктивний та дедуктивний методи (аналіз певної інформації, фактів та понять), метод порівняльного аналізу (на основі представленої статистичної інформації використовувався для визначення певних характеристик та особливостей підприємств), економіко-статистичні методи (використовувався для проведення певних економічних досліджень), табличний метод (використовувався для ілюстрації аналітичних досліджень), графічний метод (використовувався для ілюстрації статистичних результатів), наукові дослідження.

Наукова новизна одержаних результатів. Автором здійснено

удосконалення поняття «управління збутовою діяльністю підприємства» і визначено його як управлінську діяльність, яка представляє собою динамічний процес організації, планування та контролю за збутом продукції з метою досягнення поставлених цілей та завдань на підприємстві, ефективну цінову та асортиментну політику підприємства, яке на відміну від інших відрізняється акцентом на динамічності процесів та використанні інноваційних методів контролю за збутом.

Інформаційна база роботи. Статистичну і інформаційну основу дослідження складають закони України, періодичні та монографічні видання вітчизняних та зарубіжних авторів, дані статистичних щорічників, дані звітності підприємства.

Практична значущість полягає у тому, що основні положення, висновки і пропозиції, які містяться у кваліфікаційній роботі мають науково-прикладне значення та дозволяють виділити шляхи удосконалення системи управління збутовою діяльністю ТОВ «ЄВРОПА СЕРВІС УКРАЇНА».

Апробація результатів роботи: опубліковано наукову статтю в збірнику Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції: «Міжгалузеві бізнес-інтеграції у сфері виробництва товарів і послуг» (м. Херсон – м. Хмельницький, 28 листопада 2023 року).

Структура й обсяг роботи. Основний текст дипломної роботи викладений на 95 сторінках складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел із 57 найменувань на 5 сторінках. Робота містить 15 рисунків і 25 таблиць.