

Міністерство освіти і науки України
Рівненський державний гуманітарний університет
Факультет документальних комунікацій, менеджменту, технологій та фізики
Кафедра менеджменту

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
за спеціальністю 073 «Менеджмент»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»
на тему «Управління збутовою діяльністю підприємства компанія»
(на прикладі компанії ТОВ «Інтертоп Україна»)

Виконав: здобувач вищої освіти
4 курсу, групи МО-4

Самко Микола Павлович

Керівник: викладач кафедри
менеджменту

Марценюк Віктор Васильович

Рецензент: викладач кафедри
менеджменту

Орлов Олексій Геннадійович

Рівне – 2024 рік

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	5
1.1 Сутність та значення збутової діяльності в сучасних умовах господарювання.....	5
1.2 Класифікація та структура збутової мережі.....	17
1.3 Основні стратегії управління збутом.....	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ ІНТЕРТОП УКРАЇНА	27
2.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ Інтертоп Україна.....	27
2.2 Аналіз ефективності управління ТОВ Інтертоп Україна (Фінансовоекономічний аналіз діяльності)	40
2.3 Аналіз управління збутовою діяльністю ТОВ Інтертоп Україна	48
2.4 Оцінка ефективності збутових каналів та логістики	55
2.5 . Шляхи вдосконалення управління збутовою діяльністю в ТОВ Інтертоп Україна	66
ВИСНОВКИ	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	77
ДОДАТКИ.....	82

ВСТУП

В сучасних умовах господарювання управління збутовою діяльністю є ключовим фактором успіху будь-якого підприємства, оскільки воно безпосередньо впливає на його конкурентоспроможність, рентабельність та стабільність на ринку. Збутова діяльність включає в себе комплекс заходів, спрямованих на ефективне просування товарів і послуг від виробника до кінцевого споживача, що забезпечує задоволення потреб останніх та створення додаткової вартості.

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю постійного вдосконалення системи управління збутом в умовах зростаючої конкуренції та динамічних змін на ринку. Успішна збутова діяльність дозволяє підприємству не тільки утримувати свої позиції, але й розширювати ринкову частку, збільшувати обсяги продажів та примножувати рівень задоволеності споживачів. Аналіз сучасних тенденцій у сфері збуту та визначення ефективних стратегій управління збутовою діяльністю є актуальними для багатьох підприємств, включаючи ТОВ "Інтертоп Україна", яке функціонує в умовах жорсткої конкуренції та швидких змін споживчих вподобань.

Об'єктом дослідження є підприємство ТОВ "Інтертоп Україна", яке займається реалізацією взуття та аксесуарів на українському ринку. ТОВ "Інтертоп Україна" відоме своєю розгалуженою мережею роздрібних магазинів та активною присутністю в онлайн-просторі.

Предметом дослідження є процеси керування збутовою діяльністю на підприємстві, зокрема, аналіз збутових каналів, ефективність логістичних операцій та визначення оптимальних стратегій збуту.

Мета дослідження полягає у виявленні шляхів вдосконалення керування збутовою діяльністю ТОВ "Інтертоп Україна" для підвищення його конкурентоспроможності та ефективності функціонування на ринку.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні **завдання**:

1. Провести організаційно-економічну характеристику ТОВ "Інтертоп Україна".
2. Проаналізувати ефективність керування збутовою діяльністю підприємства.
3. Оцінити ефективність збутових каналів та логістичних операцій.
4. Визначити основні проблеми та перешкоди в збутовій діяльності.
5. Розробити рекомендації щодо вдосконалення управління збутовою діяльністю.

Методи дослідження включають системний аналіз, статистичний аналіз, методи економічного моделювання, SWOT-аналіз, а також методи порівняльного аналізу та експертних оцінок.

Наукова новизна дослідження полягає у розробці нових підходів до управління збутовою діяльністю ТОВ "Інтертоп Україна" з урахуванням сучасних ринкових умов та специфіки підприємства.

Теоретичне та практичне значення одержаних результатів полягає у можливості застосування запропонованих методик та рекомендацій для підвищення ефективності управління збутом не тільки на ТОВ "Інтертоп Україна", але й на інших підприємствах, що працюють у аналогічній сфері.

Структура роботи включає вступ, два розділи, висновки, список використаних джерел та додатки. У першому розділі розглядаються теоретичні аспекти керування збутовою діяльністю, а у другому - аналіз та шляхи вдосконалення збутової діяльності ТОВ "Інтертоп Україна".