

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 (за матеріалами ТОВ «Ліком-
дистриб'юшн»))»**

Виконав: здобувач вищої освіти першого
(бакалаврського) рівня за спеціальністю 073
«Менеджмент»
денної форми навчання
Шекель Дмитро В'ячеславович

Керівник: доцент кафедри
менеджменту, кандидат
технічних наук
Машта Надія Олександрівна

Рецензент: старший викладач кафедри
Щесюк Сергій Вікторович

	Зміст	
Вступ		5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ		7
1.1 Сутність понять «збут», «збутова діяльність», «управління збутовою діяльністю»		7
1.2 Особливості управління збутовою діяльністю дистриб'юторських підприємств		11
1.3 Методи оцінки ефективності збутової діяльності та управління нею		16
Висновки до розділу 1		21
РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЛІКОМ-ДИСТРИБ'ЮШН»		22
2.1 Загальна характеристика ТОВ «Ліком-дистриб'юшн»		22
2.2 Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Ліком-дистриб'юшн»		26
2.3 Особливості управління збутовою діяльністю у ТОВ «Ліком-дистриб'юшн»		37
2.4 Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю у ТОВ «Ліком-дистриб'юшн»		42
2.5 Шляхи підвищення ефективності управління збутовою діяльністю у ТОВ «Ліком-дистриб'юшн»		48
Висновки до розділу 2		55
Висновки та пропозиції		58
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ		61
Додаток А. Фінансова звітність ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» за 2020 – 2022 роки		64

Вступ

Підприємства усіх організаційно-правових форм власності, які здійснюють свою господарську діяльність на території України, постають перед актуальною проблемою управління збутом. Покращення фінансового стану підприємств, а також поліпшення показників прибутковості напряду пов'язані з ефективним здійсненням збутової діяльності та управління нею [16].

Надзвичайно високе насичення ринків товарами призводить до того, що компанії змушені боротися за покупця, а роль збуту зростає [17].

Зважаючи на те, що рішення у сфері управління збутом на сьогодні є одними із найбільш важливих і складних, вивчення проблем управління збутовою діяльністю дистриб'юторських підприємств є **актуальним**.

Метою кваліфікаційної роботи є охарактеризувати теоретичні аспекти управління збутовою дистриб'юторських підприємств та проаналізувати особливості управління збутовою діяльністю ТОВ «Ліком-дистриб'юшн».

Об'єктом дослідження є ТОВ «Ліком-дистриб'юшн», що надає повний цикл послуг з дистрибуції FMCG-продукції - від отримання замовлення, логістики і до просування товару на ринку торгових марок «Верес», «Світоч», «Purina», «Жако», «Руна», «Нестле», «Торчин» та ін. та знаходиться за адресою м. Київ, пров. Радищева, 3 і має філії у більшості регіонів України, у т.ч. у м. Рівне.

Предметом дослідження є управління збутовою діяльністю дистриб'юторського підприємства.

Відповідно до поставленої мети основними **завданнями** роботи є:

- дослідити сутність поняття «управління збутовою діяльністю»;
- проаналізувати особливості управління збутовою діяльністю дистриб'юторських підприємств;
- охарактеризувати підходи, що застосовуються для оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю;
- охарактеризувати діяльність ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» та особливості управління ним;
- провести аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» за 2020 – 2022 роки;
- охарактеризувати особливості управління збутовою діяльністю на ТОВ «Ліком-дистриб'юшн»;
- запропонувати шляхи удосконалення управління збутовою діяльністю на ТОВ «Ліком-дистриб'юшн».

Теоретична та методологічна база дослідження. Проблеми управління збутовою діяльністю розглядали у своїх працях В. Гамалій, Р. Грунт, О. Загородна, О. Карташова, Ю.Кашуба, Е. Ковтун, С. Кусий, К. Лащик, Д. Ліндаєв, І. Макалюк, О.Мартин, Я. Полякова, С. Романчик, С. Самайчук, А. Сакун, І. Спільник, Н. Терент'єва, І. Фабрика, С. Юдін, Я. Янишин та ін. Проте постійні зміни у сфері збуту та впровадження сучасних інформаційних систем, ця сфера потребує постійного дослідження.

Під час виконання кваліфікаційної роботи бакалавра нами було використано такі **методи дослідження**, як аналіз, порівняння, спостереження, реєстрації, розрахунково-аналітичні тощо.

Практичне значення. Запропоновані шляхи удосконалення управління збутовою діяльністю можуть бути застосовані ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» для підвищення його прибутковості.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається з двох розділів – теоретичного і практичного, містить вступ, висновки та пропозиції, перелік використаних джерел з 17 найменуваннями, а також 1 додаток.