

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

# **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти  
за спеціальністю 073 «Менеджмент»  
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»**

**на тему: «Удосконалення управління збутовою  
діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ  
«Ліком-дистриб'юшн»)»**

**Виконав:** здобувач вищої освіти  
2 курсу групи М-2 маг  
денної форми навчання  
**Шекель Дмитро Вячеславович**

**Керівник:** кандидат  
технічних наук, доцент  
**Машта Надія Олександрівна**

## АНОТАЦІЯ

**Тема:** Удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «Ліком-дистриб'юшн»).

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів – теоретичного, практичного та рекомендаційного, містить вступ, висновки та пропозиції, перелік використаних джерел з 27 найменуваннями, а також 1 додаток.

**Об'єктом дослідження** є ТОВ «Ліком-дистриб'юшн», що спеціалізується на повному циклі дистрибуції FMCG-продукції. Компанія займається отриманням замовлень, логістикою та просуванням товарів торгових марок, таких як «Верес», «Світоч», «Purina», «Жако», «Руна», «Нестле», «Торчин» та інші. Її головний офіс розташований у м. Київ за адресою пров. Радищева, 3, а мережа філій охоплює більшість регіонів України, включно з м. Рівне.

**Предметом дослідження** є пошук шляхів удосконалення управління збутовою діяльністю дистриб'юторського підприємства.

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дослідження, сформульовано мету та завдання роботи, описано об'єкт і предмет дослідження.

У **першому розділі** досліджено теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю дистриб'юторських підприємств, визначено сутність понять «збут», «збутова діяльність», розглянуто методи оцінки її ефективності.

**Другий розділ** містить аналіз діяльності ТОВ «Ліком-дистриб'юшн», зокрема фінансово-економічних показників, особливостей організації збутової діяльності та її оцінки.

У **третьому розділі** запропоновано шляхи вдосконалення управління збутовою діяльністю, зокрема впровадження міжнародних стандартів, покращення обміну ринковою інформацією, використання digital-маркетингу та модернізація інформаційних систем. Визначено очікувані результати впровадження заходів, зокрема підвищення конкурентоспроможності компанії.

**Висновки** містять узагальнення результатів дослідження та практичні рекомендації для удосконалення збутової діяльності ТОВ «Ліком-дистриб'юшн».

## SUMMARY

**Topic:** Improving the management of sales activities of an enterprise (based on the materials of Likom Distribution LLC).

The master's thesis **consists** of three chapters - theoretical, practical and recommendation, contains an introduction, conclusions and suggestions, a list of references with 27 titles, and 1 appendix.

**The object** of the study is Likom Distribution LLC, which specialises in the full cycle of FMCG distribution. The company is engaged in receiving orders, logistics, and promotion of goods of such brands as Veres, Svitoch, Purina, Jaco, Runa, Nestlé, Torchyn, and others. Its head office is located in Kyiv at 3 Radyshcheva Lane, and its network of branches covers most regions of Ukraine, including Rivne.

**The subject** of the study is the search for ways to improve the management of the distribution company's sales activities.

**The introduction** substantiates the relevance of the research topic, formulates the purpose and objectives of the work, describes the object and subject of the study.

**The first section** examines the theoretical aspects of managing the sales activities of distribution enterprises, defines the essence of the concepts of 'sales' and 'sales activities', and considers methods for assessing its effectiveness.

**The second section** contains an analysis of the activities of Likom Distribution LLC, including financial and economic indicators, peculiarities of the organisation of sales activities and their evaluation.

**The third section** suggests ways to improve sales management, including the implementation of international standards, improving the exchange of market information, using digital marketing, and modernising information systems. The expected results of the implementation of the measures, in particular, the increase in the company's competitiveness, are determined.

**The conclusions** contain a summary of the research findings and practical recommendations for improving the sales activities of Likom Distribution LLC.

## **Зміст**

Вступ 8

### **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 12**

1.1 Сутність понять «збут», «збутова діяльність», «управління збутовою діяльністю» 12

1.2 Особливості управління збутовою діяльністю дистриб'юторських підприємств 17

1.3 Методи оцінки ефективності збутової діяльності та управління нею 23

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1 30**

### **РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЛІКОМДИСТРИБ'ЮШН» 32**

2.1 Загальна характеристика ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» 32

2.2 Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Лікомдистриб'юшн» 38

2.3 Особливості управління збутовою діяльністю у Рівненській філії ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» 53

|                                                                                                                                                         |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» .....                                                                                                                           | 70  |
| 3.2.1 Формування дерева цілей з метою удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» .....                                        | 70  |
| 3.2.2 Впровадження міжнародних стандартів дистрибуції у збутову діяльність ТОВ «Ліком-дистриб'юшн».....                                                 | 71  |
| 3.2.3 Удосконалення обміну ринковою інформацією з виробниками .....                                                                                     | 82  |
| 3.2.4 Покращення використання digital-маркетингу в організації збуту .....                                                                              | 89  |
| 3.2.5 Розробка комплексного плану заходів з удосконалення організаційної складової управління збутовою діяльністю ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» .....         | 91  |
| 3.3 Очікувані результати від впровадження заходів з удосконалення організаційної складової управління збутовою діяльністю ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» ..... | 93  |
| ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3.....                                                                                                                              | 94  |
| <br>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ .....                                                                                                                        | 96  |
| <br>ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ .....                                                                                                                              | 100 |
| <br>Додаток А. Фінансова звітність ТОВ «Ліком-дистриб'юшн» за 2021 – 2023 роки .....                                                                    | 104 |