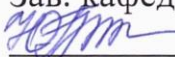


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Допускається до захисту
Зав. кафедри менеджменту
 професор Гринчук Ю.С.
« 08 » листопада 2022 р.

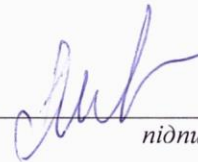
КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

**«Управління збутовою діяльністю підприємства
за матеріалами ТОВ «Агро-Рось»**

Виконав (ла)

Лобань Євген Сергійович

прізвище, імя, по батькові,



підпис

Керівник

д-р екон. наук, професор Гринчук Ю.С.

вчене звання, прізвище, ініціали

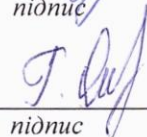


підпис

Рецензент

канд. екон. наук, доцент Гаврик О.Ю.

вчене звання, прізвище, ініціали



підпис

Я, Лобань Євген Сергійович, засвічую, що кваліфікаційну роботу виконано з дотриманням принципів академічної доброчесності.

Біла Церква

2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Затверджую

Гарант ОП «Менеджмент»

 д.е.н., професор Гринчук Ю.С.

«18» січня 2022 р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу магістра
Лобань Євгена Сергійовича

Тема: «Управління збутовою діяльністю підприємства за матеріалами ТОВ «Агро-Рось»»

Затверджено наказом ректора № 0973 від 10.01.2022р.

Перелік питань, що розробляються в роботі:

- узагальнено теоретичні основи системи збуту продукції на підприємствах;
 - досліджено основні форми організації збуту продукції в сучасних умовах;
 - виокремлено фактори впливу на збутову політику підприємства;
 - проведено аналіз системи збуту та просування продукції ТОВ «Агро-Рось»;
 - розроблено пропозиції щодо стимулювання збуту та використання альтернативних методів продажу;
 - обґрунтовано економічні ефективності управління збутом ТОВ «Агро-Рось».
- Вихідні дані (за необхідності) – звітно-статистичні дані ТОВ «Агро-Рось».

Календарний план виконання роботи

Етап виконання	Дата виконання етапу	Відмітка про виконання
Затвердження теми	січень 2022	виконано
Огляд літератури	січень-лютий 2022	виконано
Теоретико-методична частина	березень-квітень 2022	виконано
Дослідницько-аналітична частина	травень-липень 2022	виконано
Рекомендаційна частина	серпень-вересень 2022	виконано
Оформлення роботи	жовтень 2022	виконано
Перевірка на плагіат	листопад 2022	виконано
Попередній розгляд на кафедрі	листопад 2022	виконано
Подання на рецензування	грудень 2022	виконано

Керівник кваліфікаційної роботи  д.е.н., професор Гринчук Ю.С.

(підпис)

Здобувач

 Лобань Є.С.

(підпис)

Дата отримання завдання «20» січня 2022 р.

АНОТАЦІЯ

Лобань Є. С. «Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «АГРО-РОСЬ»).

В умовах ринкової конкуренції важливим є правильно організоване управління збутовою діяльністю підприємства що зосереджене на пошуку оптимальних шляхів просування товарів на ринок, використання альтернативних методів збуту, зокрема у формі товарної аграрної розписки, збільшення товарообігу, зниження витрат на збут.

Магістерську роботу виконано на основі теоретичної, методологічної та інформаційної бази, до складу якої входять закони та нормативні акти України; наукові праці сучасних вчених з проблем менеджменту, маркетингу, маркетингових досліджень, стратегічного маркетингу, стратегічного менеджменту; статистична та бухгалтерська звітність ТОВ «Агро-Рось»; матеріали періодичних видань; ресурси Internet.

Інформаційною базою дослідження виступають матеріали праць українських і зарубіжних вчених, інформація державних органів статистики, законодавчі та нормативні документи з питань регулювання економіки, звітно-статистичні дані досліджуваного підприємства, аналітичні публікації в науковій і спеціалізованій літературі.

У магістерській роботі обґрунтовано концептуальні аспекти удосконалення управління збутовою політикою ТОВ «Агро-Рось» та запропоновано нові методичні та практичні рекомендації щодо вирішення даної наукової проблематики.

Практичне значення отриманих результатів полягає в удосконаленні управління збутовою діяльністю ТОВ «Агро-Рось», обґрунтуванні пропозиції щодо розширення штату підрозділу збуту, запропоновано використання альтернативних методів збуту, які призведуть не тільки до підвищення прибутковості досліджуваного підприємства, але і до поліпшення фінансового та виробничого стану аграріїв.

Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел. Загальний обсяг роботи – 118 сторінок комп'ютерного тексту, вона містить 10 таблиць та 14 рисунків, список використаних джерел із 69 найменувань.

Ключові слова: збутова політика, альтернативних методів збуту, підвищення прибутковості, стратегічний маркетинг, проблем менеджменту.

ANNOTATION

Loban E. S. «Enterprise sales management (based on materials of «Agro-Ros» LLC)».

In the conditions of market competition, it is important to properly organize the management of the company's sales activities, which focuses on finding optimal ways of promoting goods to the market, using alternative sales methods, in particular in the form of commodity agricultural receipts, increasing turnover, reducing sales costs.

The master's work was performed on the basis of a theoretical, methodological and information base, which includes the laws and regulations of Ukraine; scientific works of modern scientists on the problems of management, marketing, marketing research, strategic marketing, strategic management; statistical and accounting reports of Agro-Ros LLC; materials of periodicals; Internet resources.

The information base of the research is the materials of the works of Ukrainian and foreign scientists, information of state statistical bodies, legislative and regulatory documents on the regulation of the economy, reporting and statistical data of the investigated enterprise, analytical publications in scientific and specialized literature.

In the master's thesis, the conceptual aspects of improving the management of the sales policy of Agro-Ros LLC are substantiated and new methodological and practical recommendations are proposed for solving this scientific problem. The practical significance of the obtained results lies in the improvement of the management of the sales activities of Agro-Ros LLC, the justification of the proposal to expand the staff of the sales division, the use of alternative sales methods is proposed, which will lead not only to an increase in the profitability of the enterprise under study, but also to an improvement in the financial and production condition of farmers .

The master's thesis consists of an introduction, three sections, conclusions, and a list of used sources. The total volume of the work is 118 pages of computer text, it contains 10 tables and 14 figures, a list of used sources with 69 names.

Keywords: sales policy, alternative sales methods, increasing profitability, strategic marketing, management problems.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством.....	6
1.2. Принципи та функції управління збутовою діяльністю.....	24
1.3. Форми, фактори та підходи в організації збуту продукції як найважливішої складової економічної категорії.....	36
Висновок до розділу 1.....	53
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «АГРО-РОСЬ».....	55
2.1. Організаційно-економічна характеристика та особливості функціонування ТОВ «Агро-Рось».....	55
2.2. Аналіз фінансового стану та комплексне оцінювання збутової діяльності ТОВ «Агро-Рось».....	60
2.3. Напрями збільшення збутової діяльності ТОВ «Агро-Рось»....	79
Висновок до розділу 2.....	87
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРО-РОСЬ».....	88
3.1. Стимуляції збутової діяльності підприємства на ТОВ «Агро-Рось».....	88
3.2. Використання альтернативних методів продажу як основний пріоритет збутової діяльності ТОВ «Агро-Рось».....	92
3.3. Узагальнення сучасного наукового досвіду щодо збільшення збутової діяльності підприємств.....	101
Висновок до розділу 3.....	107
ВИСНОВКИ.....	108
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	112

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артимонова І. В. Концепція маркетинг-мікс як основа програмно-цільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 4. С. 94-101.
2. Балабанова Л. В., Митрохіна Ю. П. Управління збутовою політикою: навчальний посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
3. Баланюк І. Ф., Іваночко Н. В. Управління збутовою діяльністю підприємств: сутність та значення. *Інноваційна економіка*. 2015. №2 [57]. С. 165-169.
4. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Атіка, 2014. 480 с.
5. Бондаренко С. М. Ділова досконалість підприємств як фактор конкурентоспроможності національної економіки України. *Економічний простір*. 2016. № 116. С. 200-208.
6. Бондаренко С. М., Касич А. О. Використання концепції загального управління якістю (TQM) в органах місцевого самоврядування. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2017. № 2. URL: <http://www.dv.navka.com.ua/?op=1&z=1029>
7. Бондаренко С. М., Леус А. Ю. Оцінка рівня якості продукції на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2017. № 4. URL: <http://www.economv.navka.com.ua/?op=1&z=5527>
8. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. Москва: Экономика, 1991. 271 с.
9. Бугас В. В. Економічна сутність конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Бугас, С. М. Невмержицька, Н. Р. Бугас // *Modern Economics*. 2018. № 11 (2018). С. 34-37. URL: <https://doi.org/10.31521/modecon.V1U2018V05>
10. Бугас Н., Вовк Т. Фактори впливу на конкурентоспроможність продукції сільського господарства. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2014. № 1. С. 153-161.

11. Вачевський М. В. Маркетинг для менеджера / М. В. Вачевський, М. І. Долішний, В. Г. Скотний. Стрий: Просвіта, 2013. 139 с.
12. Веклич О. О. Сектору екологічних товарів і послуг в Україні - спеціальний державний патронат. *Економіка України*. 2019. №3. С. 27-35.
13. Воробьев Л. А. Основы управления производством. Минск: НПЖ «Финансы, учет, аудит», 2018. 195 с.
14. Гаврилко П. П. Економічний зміст збуту продукції. *Економіка. Управління. Інновації*. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_11.
15. Гаврилко П. П. Фактори впливу на збут продукції. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 4 (131). С. 154-158.
16. Гоголь Г. П. Сутність збутової діяльності машинобудівних підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. Львів, 2010. С. 148-153.
17. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. (поточна редакція від 27.02.2021). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
18. Гірченко Т. Д., Дубовик О. В. Маркетинг: навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2007. 416 с.
19. Гудзенко Н. М. Облік і контроль збуту в операційній діяльності сільськогосподарських підприємств: дисертація на здобуття ступеня кандидата економічних наук: 08.06.04 / Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» Української академії аграрних наук. Київ, 2016. 245 с.
20. Гуржій Н. Г. Теоретико-методичні аспекти стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. Вип. 45. С. 159-163.
21. Дубівка Д. В. Поняття «збут» в системі управління підприємством. *Економіка та держава*. 2013. № 2. С. 93-96. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2013_2_26
22. Дуднева Ю. Е. Менеджмент професійної діяльності: навчально-методичний посібник. Харків, 2011. 82 с.
23. Доберчак Н. І. Теоретичні аспекти розробки програми стимулювання збуту. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*.

2014. № 2(2). С. 89-92. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_2\(2\)18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_2(2)18).

24. Жмак Б. В., Невмержицька С. М. Управління збутовою діяльністю підприємства. *Сучасні виклики і актуальні проблеми науки, освіти та виробництва: міжгалузеві диспути [зб. наук. пр.]*: матеріали XVII міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Київ, 11 червня 2021 р.). Київ, 2021. С. 28-32.

25. Іваночко Н. В. Особливості факторів впливу на управління збутовою діяльністю підприємства. *Вісник ПНУ. Серія Економіка*. 2015. №2 С. 146-150.

26. Іваночко Н. В. Особливості та економічний зміст поняття «управління збутом» підприємства. *Розвиток національної економіки: теорія і практика*: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. 03-04 квітня 2015. Тернопіль. С. 137-138.

27. Іваночко Н. В. Методологічні основи управління збутовою діяльністю підприємств. *Інноваційна економіка*. 2015. №3 [28]. С. 115-124.

28. Касич А. О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 3(117). С. 243-250.

29. Кидирко Л., Севрук І. Формування систем збуту за участі міжнародних роздрібних торговельних мереж. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*, 2015. № 8 (173). С. 36-42.

30. Климюк А. В., Невмержицька С. М. Управління стратегією розвитку підприємства. *Технології та дизайн*. 2013. № 2 (7). URL: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/td/2013_2/index.html

31. Колос З. В. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 10. С. 8-11.

32. Лавриненко Е. Т., Невмержицька С. М. Управління конкурентними перевагами підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 6 (17). URL: <http://www.eastemeurope-ebm.in.ua/index.php/17-2018-ukr>

33. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 2006. 589 с.

34. Логвіна Ю. М. Сутність та значення інтегрованої системи стратегічного

управління маркетинговою діяльністю підприємств. *Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр.* Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. Вип. 33. С. 41-50.

35. Маслова Т. Д., Божук С. Г., Ковалик Л. Н. Маркетинг. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 378 с.

36. Митрохіна Ю. П. Стратегічний підхід до управління збутом підприємств в умовах маркетингової орієнтації. *Торгівля і ринок України: тематичний збірник наукових праць.* Донецьк, ДонНУЕТ, 2006. Вип. 21, Т. 2. С. 71-79.

37. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. -М.: Дело, 2018. 800 с.

38. Мокін Б. І., Мокін О. Б. Методологія та організація наукових досліджень: навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2014. 180 с.

39. Музичка Є. О. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю туристичних підприємств. *Економічний часопис-XXI.* 2013. № 11 12 (2). С 64-67.

40. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики. 2019. 108 с.

41. Ніценко В. С. Збутова політика аграрних підприємств: сучасний стан та перспективи розвитку. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент.* 2015. Вип. 4. С. 103-107.

42. Невмержицька С. М., Левчук Я. В. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємств в умовах невизначеності. *Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. Серія «Економічні науки».* Випуск 32/2018. С. 99-103. URL: <http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2017?id=87>

43. Невмержицька С. М., Шведа Ю. Є. Конкурентоспроможність підприємства та шляхи її підвищення. *Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні: матеріали виступів Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (м. Київ, 24 травня 2017 р.).* 2017. С. 322-325.

44. Невмержицька С. М., Падун Г. І. Управлінські аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Економічні студії.* 2014. № 3. С. 571.

45. Невмержицька С. М. Удосконалення стратегічного управління діяльністю підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні*

науки. Хмельницький: ХНУ. 2011. № 4, Т. 1 (178). С. 179-182.

46. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительных предприятиях. Харків : Основа, 1993. 288 с.

47. Покрещук О. Місце торгового кодексу в правовій системі України. *Підприємництво, господарство і право*. 2018. № 5. С. 3-6.

48. Притула М. Основні фактори взаємодії маркетингу та логістики. URL: <http://www.srw.kspu.edu/?p=632>.

49. Проволоцька О. М. Управління збутом промислової продукції в комплексі маркетингу: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01 Київ : Українська академія зовнішньої торгівлі, 2003. 20 с.

50. Проволоцька О. М. Методичні аспекти збуту промислової продукції. *Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць*. Випуск 176. Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. С. 211-218.

51. Постман П. Новая эра маркетинга. СПб.: Питер, 2008. 208 с.

52. Сахацький М. П., Запша Г. М., Крутій Ю. С., Шинкарук Л. В. Маркетинг: навчальний посібник, у 2-х ч. Одеса: Пальміра, 2018. 170 с.

53. Слабинский С. В. Особенности сбыта промышленной продукции в современных условиях. *Экономика, предпринимательство и право*. 2011. Том 1. № 4. С. 21-26.

54. Спільник І. В., Загородна О. М., Дерій В. А. Аналіз ефективності збутової діяльності. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2016. Вип. 24. № 2 С. 130-140.

55. Строкань О. П., Невмержицька С. М. Формування ефективної інноваційної політики на підприємстві. *Управління розвитком підприємств в умовах динамічної ринкової кон'юнктури: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (27 грудня 2019 р.; м. Київ)*. К.: ТОВ «ВІПО», 2019. С. 250-253.

56. Ткаченко В. В. Маркетингова збутова політика підприємства. *Проблеми формування ринкової економіки*. 2001. № 9. С. 245-252.

57. Терент'єва Н. В. Принципи та функції управління збутовою діяльністю. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2016. №1(29). С. 127-138.

58. Тимофєєнко В. В., Невмержицька С. М. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємства. *Управління розвитком підприємств в умовах динамічної ринкової кон'юнктури*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (27 грудня 2019 р.; м. Київ). К.: ТОВ «ВІПО», 2019. С. 257-260.

59. Тимошенко Ю. В., Невмержицька С. М. Методи та інструменти формування сприятливого інвестиційного клімату. *Управління розвитком підприємств в умовах динамічної ринкової кон'юнктури*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (27 грудня 2019 р.; м. Київ). - К.: ТОВ «ВІПО», 2019. С. 263-266.

60. Цалко Т. Р., Невмержицька С. М. Система ключових показників ефективності як запорука ефективного управління бізнес-процесами в компанії. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 6 (74). С. 160-167.

61. Харченко Т. О., Невмержицька С. М., Цалко Т. Р. Формування стратегії розвитку корпоративних структур на основі життєвого циклу. *Економічний розвиток: теорія, методологія, управління*: збірник наукових праць та тез наукових доповідей за матеріалами V Міжнародної науково-практичної конференції, м. Прага, 26-28 листопада 2018 року. Прага : Nemoros s.r.o., 2018. С. 105-112.

62. Хрупович С. Є. Теоретичні аспекти побудови системи управління збутовою діяльністю на промисловому підприємстві. *Галицький економічний вісник*. 2006. № 3. С. 34-38.

63. Фатхутдинов Р. А. Производственный менеджмент: уч. пособие. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2018. 447с.

64. Цалко Т. Р., Невмержицька С. М. Система ключових показників ефективності як запорука ефективного управління бізнес-процесами в компанії. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 6 (74). С. 160-167. URL: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-6-46>

65. Цалко Т. Р., Харченко Т. О., Хондока А. М. Особливості формування конкурентних переваг на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.9.37>

66. Юрчук Н. П. CRM-системи: особливості функціонування та аналіз українського ринку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 23(2). С. 141-147. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_23_%282%29_29

67. Шпилик С. В. Управління збутовою діяльністю підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 4 (37). С. 88-95.

68. Шостак Р. С. Оцінка сучасного агропромислового комплексу в Україні. *Економічний простір*. 2017. №56/2. С. 115-123.

69. Яценко В. Аналіз стану та стратегія ефективного розвитку агропромислового комплексу України. Черкаси: ЧДТУ, 2016. 352 с.