


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Допускається до захисту
завідувач кафедри менеджменту

 професор Ю.С. Гринчук
підпис, вчене звання, ініціали, прізвище
«20» листопада 2023 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

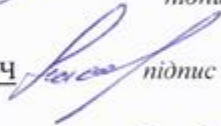
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТОВ «ШКОЛЯРИК»)

Виконав: Поезжалов Андрій Олександрович



підпис

Керівник: професор Паска Ігор Миколайович



підпис

Рецензент: доцент Стаднік Леонід Іванович



підпис

Я, Поезжалов Андрій Олександрович, засвідчую, що кваліфікаційну роботу магістра виконано з дотриманням принципів академічної доброчесності.

Біла Церква – 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Затверджую

гарант ОПП «Менеджмент»


(підпис)

професор Ю.С. Гринчук

«19» грудня 2022 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу магістра

Поезжалова Андрія Олександровича

Тема: «Організація та управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «Школярік»)»

Перелік питань, що розробляються в роботі: дослідження теоретичного змісту та класифікаційної особливості поняття «збут»; характеристика ролі збутової політики в стратегії управління підприємством; здійснення загальної характеристики досліджуваного підприємства; проведення аналізу збутової діяльності підприємства; обґрунтування стратегічного рішення щодо удосконалення збутової діяльності підприємства; розробка пропозицій використання програмних інструментів удосконалення системи збуту на підприємстві.

Вихідні дані є 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.

Календарний план виконання роботи

Етап виконання	Період виконання	Відмітка про виконання
Огляд літератури	січень-лютий 2023	<i>виконано</i>
Теоретико-методична частина	березень-квітень 2023	<i>виконано</i>
Аналітична частина	травень-липень 2023	<i>виконано</i>
Рекомендаційна частина	серпень-вересень 2023	<i>виконано</i>
Оформлення роботи	жовтень 2023	<i>виконано</i>
Перевірка на плагіат	листопад 2023	<i>виконано</i>
Попередній розгляд на кафедрі	листопад 2023	<i>виконано</i>
Подання на рецензування	грудень 2023	<i>виконано</i>

Керівник


підпис

I.M. Паска

Здобувач


підпис

A.O. Поезжалов

Дата отримання завдання «20» грудня 2022 року

АНОТАЦІЯ

Поєзжалов Андрій Олександрович. Організація та управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «Школярик»)

Магістерську кваліфікаційну роботу присвячено: дослідженню теоретичного змісту та класифікаційної особливості поняття «збут»; характеристиці ролі збутової політики в стратегії управління підприємством; здійсненню загальної характеристики досліджуваного підприємства та; проведенню аналізу збутової діяльності підприємства; обґрунтуванню стратегічного рішення щодо удосконалення збутової діяльності підприємства; розробці пропозицій використання програмних інструментів удосконалення системи збуту на підприємстві.

Об'єктом дослідження є аналіз процесу ефективного управління збутовою діяльністю в ТОВ «Школярик».

Предметом дослідження є шляхи управління збутовою діяльністю підприємства.

Методи дослідження. В процесі написання кваліфікаційної магістерської роботи було застосовано: індукцію та дедукцію (аналізували певну інформацію, факти та поняття), порівняльний аналіз (застосовувався при визначенні певних характеристик та властивостей підприємства на базі представленої статистичної інформації), економіко-статистичний метод (використовувався при певних економічних дослідженнях), табличний метод (використовувався при відображенні аналітичних дослідженнях), графічний метод (використовувався при зображеннях статистичних результатів), наукові дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених, фахова література.

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.

Структура і обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи становить 90 сторінок, її основний зміст викладено на 69 сторінках. Робота містить 18 рисунків, 9 таблиць. Список використаних джерел налічує 48 найменувань.

Ключові слова: механізм, управління збутом, компоненти механізму, канали збуту, споживачі та посередники.

ANNOTATION

Poiezzhalov Andrii. Organization and management of the company's sales activities (based on the materials of "Shkolaryk" LLC)

The master's thesis is devoted to: the study of the theoretical content and classification features of the concept of "sales"; characteristics of the role of sales policy in the enterprise management strategy; implementation of the general characteristics of the investigated enterprise and; conducting an analysis of the company's sales activity; substantiation of the strategic decision to improve the sales activity of the enterprise; development of proposals for the use of software tools for improving the sales system at the enterprise.

The object of the study is the analysis of the process of effective management of sales activities in LLC "Shkolaryk".

The subject of the study is ways of managing the sales activities of the enterprise.

Research methods. In the process of writing the qualifying master's thesis, the following were applied: induction and deduction (we analyzed certain information, facts and concepts), comparative analysis (used to determine certain characteristics and properties of the enterprise on the basis of the presented statistical information), economic and statistical method (used in certain economic studies), tabular method (used for displaying analytical studies), graphic method (used for displaying statistical results), scientific studies of foreign and domestic scientists, professional literature.

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

Structure and scope of work. The graduation thesis consists of an introduction, three sections, conclusions, a list of used sources, and appendices. The total volume of the work is 90 pages, its main content is laid out on 69 pages. The work contains 18 figures, 9 tables. The list of used sources includes 48 items.

Keywords: mechanism, sales management, components of the mechanism, sales channels, consumers and intermediaries.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ЗБУТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	9
1.1. Теоретичний зміст та класифікація поняття «збут».....	9
1.2. Роль збутової політики в стратегії управління підприємством.....	19
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ШКОЛЯРИК».....	37
2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «Школярник».....	37
2.2. Аналіз збутової діяльності підприємства.....	51
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ШКОЛЯРИК».....	65
3.1. Обґрунтування стратегічних рішень удосконалення збутової діяльності підприємства.....	65
3.2. Використання програмних інструментів удосконалення системи збуту на підприємстві.....	72
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	82

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ДЖЕРЕЛ

1. Афонін О. Про долю українського книговидання: реальність і перспективи. Вісник книжкової палати України. 2020. № 9. С. 10–15.
2. Бабченко Н. М. Визнання моменту реалізації. Економіка АПК. 2015. № 3. С. 83–86.
3. Балабанова Л. В., Митрохина Ю. П. Управління збутовою політикою: навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2015. 240 с.
4. Баланюк І. Ф., Іваночко Н. В. Управління збутовою діяльністю підприємств: сутність та значення. Інноваційна економіка. 2015. № 2. С. 165- 169.
5. Без паперу, замовлень і зі зруйнованою інфраструктурою: чим живуть українські друкарні зараз. URL: <https://chytomo.com/bez-paperu-zamovlen-i-zi-zrujnovanoiu-infrastrukturoiu-chym-zhyvut-ukrainski-drukarni-zaraz>.
6. Белавцев М. І., Беспята М. М. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств. Маркетинг в Україні. 2015. № 1. С. 24-27.
7. Бірюкова О. Облік реалізації готової продукції. Бухгалтерія у сільському господарстві. 2014. № 19. С. 6–7.
8. Буряк С. Книговидавнича діяльність сучасної України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Вісник книжкової палати України. 2021. № 1. С. 10–21.
9. Видавництво та види поліграфічної продукції. URL: <https://uk.nure.info/blog/185-vydavnyctvo-ta-vydy-polihrafichnoyi-produkciyi.html> (дата звернення: 15.11.2022).
10. Випуск книжкової продукції України. Офіційний вебсайт Книжкової палати України. URL: http://www.ukrbook.net/statistika_.html#neperiod.
11. Випуск періодичних і продовжуваних видань. Офіційний вебсайт Книжкової палати України. URL: http://www.ukrbook.net/statistika_.html#period.
12. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%96%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F> (дата звернення: 14.11.2022).
13. Власов Д. Ю. Напрямки збутового співробітництва підприємства в умовах

- міжнародної конкуренції. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 11. С. 14-16.
14. Герасимчук В. Г. Маркетинг: теорія і практика: навч. посібник. К.: Вища шк., 2015. 327 с.
15. Гомольська В. В., Барабаш Ю. В. Трансформаційні процеси підприємств видавничо-поліграфічної діяльності. Удосконалення обліку, контролю, аудиту, аналізу та оподаткування в сучасних умовах інтеграційних процесів у світовій економіці: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 18-19 квітня 2018 р.). Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2018. С. 384-386.
16. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Дурняк Б. В., Штангрет А. М., Мартинів В. В. Стан і тенденції розвитку підприємництва у видавничо-поліграфічній галузі. URL: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/2-14/14.pdf> (дата звернення: 14.11.2022).
18. Дутова Н. Підвищення ефективності управління збутом продукції металургійних підприємств засобами електронних торговельних майданчиків. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2015. Вип. 2: квіт.-черв. С. 81-90.
19. Зозульов О., Домашева Є. Визначення стратегії збуту в кіберсередовищі на промисловому ринку. Маркетинг в Україні. 2018. № 2. С. 46-54.
20. Ільченко Т. В. До питання маркетингового забезпечення планування збуту продукції підприємства. Економіка та держава. 2016. № 4. С. 57-60.
21. Кваско А. В., Передерієнко Н. І. Аналіз фінансово-економічної діяльності поліграфічних підприємств: підручник. К.: КПІ ім. І. Сікорського, 2017. 381 с.
22. Кошелюк О. В. Інновації у видавничому секторі: досвід стартап-індустрії. Видавнича діяльність в умовах розвитку новітніх технологій: вивчення запитів фахівців : монографія. Київ, 2019. 272 с.
23. Кравченко Д. А. Використання поліграфічної продукції з елементами доповненої реальності у маркетингу та рекламі. URL: <https://cdn.hneu.edu.ua/rozvitok19/thesis02-28.html> (дата звернення: 19.11.2022).
24. Левченко О. В. Формування омніканальної збутової стратегії : [маркетинг

- збуту]. Маркетинг и реклама. 2016. №5. С. 36-43.
25. Лилик П. Організація збуту продукції на засадах маркетингу. Актуальні проблеми державної служби та адміністративного менеджменту : зб. тез доп. загальноуніверситет. студ. наук. конф. [м. Тернопіль, квіт. 2015 р.] / від. за вип. А. Ф. Мельник. Тернопіль : Крок, 2015. С. 140-142.
26. Лук'янець Т. І. Маркетингова політика комунікацій : навч. посіб.; 2-ге вид. доп. і перероб. К. : КНЕУ, 2015. 524 с.
27. Медицька І. І. Збутова діяльність в управлінні підприємством. Проблеми економіки України : зб. наук. пр. / редкол. : М. С. Пушкар, Я. В. Мех, В. З. Семанюк., І. Д. Голяш ; відп. за вип. М. С. Пушкар. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. Вип. 16. С. 145-149.
28. Міхнюк Д. Взаємодія організації з партнерами в процесі збутової діяльності. Актуальні проблеми державної служби та адміністративного менеджменту : зб. тез доп. загальноуніверситет. студ. наук. конф. [м. Тернопіль, квіт. 2015 р.] / від. за вип. А. Ф. Мельник. Тернопіль : Крок, 2015. С. 173-176.
29. Мошенська А. В. Функціональні залежності реакції збуту на рекламні звернення підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 11. С. 174-178.
30. Офіційний сайт ТОВ «Школярник». URL: <http://www.schoolboy.com.ua/>
31. Палига Є. М. Теоретичні та практичні проблеми розвитку корпоративного управління підприємств поліграфії. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер. Економіка. 2015. Вип.2 (39). С.255-260.
32. Поліграфія і маркетинг. URL: <https://neotone.com.ua/poligrafiya-i-marketyng/> (дата звернення: 16.11.2022).
33. Протопопенко Г. О. Організаційні форми і механізм управління збутовою діяльністю промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса : ОДЕУ, 2015. 20 с.
34. Ринок поліграфічних послуг в Україні: консерватизм тут не вітається. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-poligraficheskikh-uslug-v-ukraine-konservatizm-zdes-ne-privetstvuyetsya>
35. Россоха В. В., Шарапова О. М. Управління збутовою діяльністю аграрних

- підприємств у трансакційному вимірі. Економіка АПК. 2017. № 4. С. 67-76.
36. Скопенко А. О., Ткаченко Т. П. Сучасна концепція підвищення ефективності збутової діяльності підприємства. Традиції та наукові стратегії у центральній та східній Європі. 2019. С. 79-84.
37. Спільник І. В., Загородна О. М. Аналіз виробничо-збутової діяльності в контексті управління конкурентоспроможністю підприємства. Проблеми і перспективи розвитку статистики, аудиту та економічного аналізу : монографія. Тернопіль : Крок, 2016. 346 с.
38. Стефаненко М. М., Набієва Л. Ю. Використання контролінгу в системі управління підприємством. Економіка та держава. 2017. № 2. С. 24– 26.
39. Стрілков А. Планування збуту продукції на підприємстві. Актуальні проблеми економіки та управління на сучасному етапі : зб. тез доп. студ. наук.-практ. WEB-конф. [м. Тернопіль, 11-12 жовт. 2016 р.] / відп. за вип. В. М. Островерхов. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. С. 191-194.
40. Узагальнені дані Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції. Офіційний вебпортал Держкомтелерадіо. URL: https://comin.gov.ua/timeline?&type=posts&category_id=133&tag=%D0%A3%D0%B7%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D1%96%20%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D1%96.
41. Федорович Р. В. Аналітичне забезпечення управління збутовою діяльністю підприємства. Облік, оподаткування і контроль : теорія та методологія : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. [м. Тернопіль, 30 черв. 2017 р.] / редкол. : Bartosiewicz Slawomir, Henning Drager, Korzeb Zbigniew [та ін.]. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. С. 268-270.
42. Федорович Р. В. Тенденції розвитку маркетингу в умовах економічних трансформацій : монографія. Терн. : ФО-П Шпак В. Б, 2017. 343 с.
43. Хланевицька Т., Знамеровська Т. Теоретичні та облікові аспекти реалізації продукції. URL: www.nbu.gov.ua/portal/.../09ktxopr.pdf
44. Чебикін А. Р. Диверсифікація як напрям розвитку поліграфічних підприємств. Актуальні проблеми міжнародного економічного

співробітництва: оцінки та стратегії: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції. О. : ЦЕДР, 2015. С. 99-100.

45. Як працюють українські видавці в умовах війни – опитування. URL: <https://chytomo.com/iak-pratsiuiut-ukrainski-vydavtsi-v-umovakh-vijnyopytuvannia>
46. Babyna O. Management of marketing activities of agricultural enterprises. Marketing research of agricultural enterprises: theoretical and practical aspects. Monograph. Primedia eLaunch, Boston, USA, 2022. P. 40–71.
47. Babyna O., Babyn I. Organization of marketing activities at milk-processing enterprises of Ukraine. Marketing research of agricultural enterprises: theoretical and practical aspects. Monograph. Primedia eLaunch, Boston, USA, 2022. P. 72–107.
48. Logosha R. V., Bratkovsky O.A. Marketing activities management system. Market relations development in Ukraine. 2022. № 2 (249). С. 69–75.