

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ПУЛЮЯ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ

ШАРЯК ОЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВИЧ

УДК 338.1

**ПРОГНОЗУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА
ПРИКЛАДІ ДП «САВСЕРВІС КАРПАТИ»)**

Спеціальність 051 – економіка

Автореферат

дипломної роботи на здобуття освітнього ступеня «магістр»

Тернопіль

2019

Роботу виконано на кафедрі економічної кібернетики Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя Міністерства освіти і науки України

Керівник роботи: кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики
Мартиняк Ірина Олександрівна
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Рецензент: кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів
Ціх Галина Володимирівна
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Захист відбудеться 24 грудня 2019 р. о 10-00 годині на засіданні екзаменаційної комісії № 56 у Тернопільському національному технічному університеті імені Івана Пулюя за адресою: 46001, м. Тернопіль, вул. Танцорова 2, навчальний корпус № 5, ауд. 25.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми роботи: В умовах кризових явищ в економіці держави, які супроводжуються подекуди хаотичним перебігом стандартних економічних процесів, вагомого значення набуває якісне прогнозування, яке дозволяє мінімізувати потенційні ризики. Негативні економічні процеси, суттєво впливають на зниження купівельної спроможності громадян, провокують відповідне падіння попиту, що в підсумку призводить до зниження прибутковості зокрема торгівельних підприємств. З метою запобігання падінню ефективності торгівельної діяльності суб'єктів господарювання та відповідно, мінімізації падіння прибутковості, керівництву підприємств, слід впроваджувати інноваційні підходи з розрахунку очікуваних об'ємів продажів.

Такими дієвими підходами, може стати застосування економіко-математичних розрахунків орієнтованого попиту на товари, з побудовою відповідних математичних моделей, що дозволить розрахувати оптимальні показники збуту та сформулювати розміри торгівельних запасів на складах і торгівельних мережах, а також широке запровадження сучасного інструментарію логістики. Використання сучасних методів логістики, на думку експертів, дозволяє у 1,2-1,4 рази прискорити оборотність товарів. Також застосування логістичних розрахунків дозволяє мінімізувати комплексні витрати пов'язані з доставкою товарів від виробника до продавця і споживача. Під час складання моделей збутової діяльності торгівельних підприємств, необхідно володіти детальною інформацією про причини падіння або коливання обсягів збуту та закладати у математичну модель чинники найбільшого впливу. Процес моделювання, повинен також спиратись на аналіз ретроспективних показників обсягів збутової діяльності підприємств. Пожвавлення або стабілізація збутової діяльності торгівельних підприємств, неможлива також без застосування сучасного інструментарію маркетингу та логістики інформаційних, матеріальних та транспортних потоків.

Виходячи з вищесказаного, математичне прогнозування обсягів збутової діяльності торгівельних підприємств та запровадження у повсякденну діяльність підприємств сучасних підходів логістики, є необхідною умовою забезпечення сталого функціонування суб'єктів господарювання в умовах нестабільної економічної системи держави. Необхідність вдосконалення й адаптації методів економіко-математичного прогнозування комерційної діяльності зі збуту товарів, розробки методологічних, методичних і практичних напрямів з їх застосування зумовлюють актуальність теми дослідження.

Мета роботи: Провести дослідження сучасних методів активізації збутової діяльності торгівельних підприємств, ознайомитись з сутністю заходів стабілізації обсягів збуту в умовах кризових явищ в економіці, дослідити методику аналізу та розрахунку показників збутової діяльності. На підставі проведених теоретичних досліджень, проаналізувати ефективність збутової діяльності ДП «САВсервіс Карпати», виявити резерви збільшення обсягів реалізації товарів, скласти обґрунтовані прогнози обсягів збуту товарів та запропонувати дієві заходи з підвищення оперативності організації обробки товарів.

У відповідності до поставленої мети роботи були вирішені наступні завдання:

- розкрито теоретичні засади управління збутовою діяльністю торгівельних підприємств;
- досліджено процеси формування каналів розподілу товарної продукції;
- охарактеризовано методики проведення аналізу збуту товарів;
- охарактеризовано методи прогнозування обсягів збуту товарів;
- проведено оцінку ефективності діяльності ДП «САВсервіс Карпати»;
- проаналізовано показники збутової діяльності ДП «САВсервіс Карпати» за останні роки;
- виявлено резерви підвищення ефективності збутової діяльності ДП «САВсервіс Карпати»;
- складено математичну модель збутової діяльності для ДП «САВсервіс Карпати»;
- спрогнозувано обсяги збуту товарів із збільшенням інвестицій для ДП «САВсервіс Карпати»;
- запропоновано практичні заходи підвищення оперативності обробки товарів.

Об'єктом дослідження є дослідження є методи аналізу та прогнозування збутової діяльності торгівельних підприємств.

Предметом дослідження збутова діяльність ДП «САВсервіс Карпати».

Методи дослідження: економічний аналіз, методи маркетингового аналізу, регресійний аналіз, прогнозування, проектний аналіз.

Джерела дослідження: статті, монографії, автореферати дисертацій, підручники, електронні ресурси з тематики ефективності збутової діяльності.

Наукова новизна одержаних результатів. Розроблена математична модель збутової діяльності Дочірнього підприємства «САВсервіс Карпати» та ґрунтовний аналіз показників збутової діяльності досліджуваного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів. Модель збутової діяльності та економічно-обґрунтоване рішення щодо автоматизації складських робіт доцільно впровадити на підприємстві.

Апробація результатів магістерської. Окремі результати роботи доповідались на VIII Міжнародній науково-технічній конференції молодих учених та студентів «Актуальні задачі сучасних технологій» 27-28 листопада 2019 року.

Структура роботи: Магістерська робота складається зв вступу, шести розділів, висновків, переліку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи 106 сторінок комп'ютерного тексту, вона містить 29 рисунків, 11 таблиць, додатки на 6 сторінках. В ній використано 39 літературних джерел.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У вступі розкрита актуальність теми магістерської роботи, встановлено мету та завдання, об'єкт та предмет, методи та інформаційну базу дослідження.

У розділі «Основи прогнозування показників збутової діяльності торгівельних підприємств» проведені теоретичні дослідження, щодо сучасного стану торгівельних підприємств в контексті здійснення ними збутової діяльності, розкрито методичні засади управління збутовою діяльністю торгівельних

підприємств, висвітлено процедуру формування каналів розподілу товарної продукції та методики проведення аналізу збуту продукції, подано характеристику методів прогнозування обсягів збуту. Теоретичні дослідження дали можливість сформулювати задачу подальших досліджень та обрати оптимальну методику аналізу та прогнозування показників збуту для ДП «САВсервіс Карпати».

У розділі «Аналіз збуту продукції дочірнього підприємства «САВсервіс Карпати»» проведено ґрунтовний аналіз збутової діяльності підприємства. Компанія САВСЕРВІС, філією якого є досліджуване дочірнє підприємство є офіційним дистрибутором продукції найбільшого світового виробника товарів FMCG-сектора - компанії Procter & Gamble та інших виробників на території Західної, Східної, частини Центральної і Південної України.

Почавши свій бізнес в 1992 році з невеликого кіоску з товарами першої необхідності, САВСЕРВІС виріс в глобальну національну компанію і став одним з найбільших і успішних дистриб'юторів Procter & Gamble у Східній Європі.

Компанія реалізує свою діяльність в 21 філіалі, які знаходяться в 17 областях України. Якісну і стабільну роботу компанії забезпечує 1731 співробітник. Компанія обслуговує 53113 торгових точок. Своім клієнтам пропонується більше 50 торгових марок, вироблених компанією Procter & Gamble, а також широкий асортимент інших товарів FMCG сектора: від серветок до текстилю. І постійно розширюється портфель нової якісної продукції, необхідної українському споживачеві.

До 2016 року на тернопільській філії ДП «САВсервіс Карпати» спостерігалось зростання маржинального доходу, в порівнянні з 2014 роком у 10 разів, з 2016 року величина маржинального доходу почине спадати і у 2018 році складає 219 тис. грн. У 2017 році рентабельність продаж була найбільшою порівняно з аналізованими періодами і становила 81,1%. При цьому у 2018 році спостерігається зменшення рентабельності товарообороту.

Загалом на фоні зростання рентабельності реалізації продукції протягом досліджуваного періоду спостерігається зростання збитковості Дочірнього підприємства «САВСЕРВІС КАРПАТИ», що свідчить про зменшення ефективності функціонування підприємства та необхідність вживання заходів по покращенню фінансово-економічної ситуації загалом.

У розділі «Моделювання обсягів збуту продукції дочірнього підприємства «САВсервіс Карпати»» розроблено модель збутової діяльності. Проаналізувавши залежність доходу від реалізації продукції Дочірнього підприємства «САВсервіс Карпати» від собівартості реалізованої продукції, зроблено висновок, що між даними показниками існує прямопропорційна залежність, яка описується лінійним рівнянням регресії. Аналіз моделі показав, що при збільшенні собівартості реалізації одиниці продукції на 1 %, величина річного доходу від реалізації одиниці продукції для Дочірнього підприємства «САВсервіс Карпати» зменшується на 0,997 %.

Значення коефіцієнта детермінації $R^2=0,98$ показало, що впливом собівартості реалізації продукції пояснюється близько 98 % варіації річного доходу від реалізації продукції Дочірнього підприємства «САВсервіс Карпати».

Економетрична модель $\bar{y}_x = 1345,3 - 1,3765x$ має достатньо високе практичне значення і з надійністю 95 % її можна використовувати для прогнозування середнього значення величини річного доходу від реалізації продукції для конкретного значення собівартості реалізованої продукції Дочірнього підприємства «САВСЕРВІС КАРПАТИ»

У розділі «Спеціальна частина» математично розраховано залежність планових реальних інвестицій від основних засобів, незавершеного будівництва та нематеріальних активів, яке описується лінійним рівнянням регресії $\bar{y}_x = -79726,3 + 1,03x_1 - 6,09x_2 + 1409,9x_3$, за допомогою якого можна знаходити значення прогнозу в будь-який плановий період.

За абсолютним приростом найбільший вплив на планові реальні інвестиції мають нематеріальні активи – фактор X_3 , зі збільшенням якого на 1% планові реальні інвестиції підвищуються на 7 %, при збільшенні основних засобів на 1% планові реальні інвестиції збільшуються на 0,86%, а при збільшенні незавершеного будівництва планові реальні інвестиції зменшуються на 0,87 %.

Загальна еластичність Y від всіх факторів $\alpha = \sum \alpha_i = 7,87$ показує, що планові реальні інвестиції збільшаться на 7,87 %, якщо одночасно збільшити на 1% всі фактори. Значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,99$ показує, що зміна або коливання значення планових реальних інвестицій на 99 % залежить від зміни або коливання значення основних засобів, незавершеного будівництва, нематеріальних активів у сукупності і на 1 % залежить від зміни значень інших факторів, які в цій моделі не розглядалися.

У розділі «Організаційно-економічне обґрунтування автоматизації складських робіт дочірнього підприємства «САВсервіс Карпати» проведено організаційно-економічне обґрунтування автоматизації складських робіт дочірнього підприємства. З метою підвищення продуктивності складського обслуговування, виникає доцільність прискорення оперативності обслуговування товарів. Відповідно для Дочірнього підприємства «САВСЕРВІС КАРПАТИ» пропонується часткова автоматизація складу підприємства, а саме придбання автоматизованого карусельного стелажу вертикального типу ASRS VLM-TRAY вартістю 350000 грн.

Термін окупності проекту (при процентній ставці 23 %) рівний 3,8 роки. Відшкодування витрат відбудеться до кінця 4 року. Оскільки чиста приведена вартість проекту $NPV = 39232,27$, що є більшим за нуль, то за час економічного життя проект відшкодує витрати і забезпечить отримання понад прибуток. Тому приймаємо рішення щодо прийняття проекту.

Індекс рентабельності $PI = 1,11 > 1$, що означає, що проект забезпечує заданий рівень рентабельності. Внутрішня норма прибутковості проекту $IRR = 0,28$ (більша за процентну ставку (0,23)), що перевищує дохідність капіталу інвестора, на яку він сподівається. Проведений аналіз показує економічну ефективність даного проекту для Дочірнього підприємства «САВСЕРВІС КАРПАТИ», тому його доцільно рекомендувати до впровадження.

У розділі «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях» охарактеризовано безпеку під час експлуатації посудин та установок, що працюють під тиском, і газового устаткування, розкрито метау, зміст та умови проведення

рятувальних та інших невідкладних робіт, охарактеризовані основні заходи з підвищення стійкості, які проводяться на ОГД.

Висновки

Дослідження діяльності торговельних підприємств в умовах кризових явищ в економіці, методики стабілізації збутової діяльності та підходів до складання її оптимальних прогнозів дозволяють мінімізувати господарські ризики. Ефективність складання якісних прогнозів обсягів збуту торговельних підприємств, залежить від правильності обрання ключових чинників впливу на збутову діяльність, наявності ретроспективної інформації про відповідні показники та правильності вибору математичного апарату. Проведені дослідження та комплекс розрахунків дали можливість сформулювати задачу подальших досліджень та обрати оптимальну методику аналізу та прогнозування показників збуту для ДП «САВсервіс Карпати», а також запропонувати ряд заходів направлених на підвищення збутової діяльності досліджуваного підприємства.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ АВТОРОМ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ РОБОТИ

Мех В.І., Шаряк О.М. Підвищення ефективності вітчизняних торговельних підприємств за рахунок впровадження інновацій //Актуальні задачі сучасних технологій : зб. тез доповідей том.ІІІ VIII міжнар. наук.-техн. конф. Молодих учених та студентів, (Тернопіль, 27–28 листоп. 2019.) / М-во освіти і науки України, Терн. націон. техн. ун-т ім. І. Пулюя [та ін]. – Тернопіль: ТНТУ, 2019.– с.149-150.

АНОТАЦІЯ

Шаряк О.М. «Прогнозування збутової діяльності підприємства (на прикладі ДП «САВСЕРВІС КАРПАТИ»)». – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістр за спеціальністю 051 «Економіка» - Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль. 2019.

Магістерську роботу виконано на 106 аркушах, містить 29 рисунків 11 таблиць, додатки на 6 сторінках. В ній використано 39 літературні джерела, а саме статті, монографії, автореферати дисертацій, підручники, електронні ресурси з тематики ефективності збутової діяльності.

Об'єкт дослідження: дослідження є методи аналізу та прогнозування збутової діяльності торговельних підприємств.

Предмет дослідження: збутова діяльність ДП «САВсервіс Карпати».

Методи дослідження – економічний аналіз, методи маркетингового аналізу, регресійний аналіз, прогнозування, проектний аналіз.

В першому розділі розкрито теоретичні основи прогнозування показників збутової діяльності торговельних підприємств. В другому розділі проведено аналіз збуту продукції дочірнього ДП «САВсервіс Карпати». В третьому розділі проведено моделювання обсягів збуту продукції ДП «САВсервіс Карпати». У спеціальній частині спрогнозовано вплив інвестицій на активізацію збутової діяльності. В п'ятому розділі проведено організаційно-економічне обґрунтування автоматизації складських робіт ДП «САВсервіс Карпати». В шостому розділі розглянуті питання

охорони праці та безпеки у надзвичайних ситуаціях.

Ключові слова: збутова діяльність, реалізація, управління збутом, економіко-математичний аналіз, прогнозування.

ABSTRACTS

Sharyak O.M. «Forecasting of sales activity of the enterprise (on the example of SE« SAVSERVICE CARPATHY »)». - Manuscript.

Master's degree in specialty 051 "Economics" - Ivan Puliuyi Ternopil National Technical University. - Ternopil. 2019.

The master's thesis is done on 106 sheets, contains 29 figures of 11 tables, supplements on 6 pages. It uses 39 literary sources, namely articles, monographs, abstracts of dissertations, textbooks, electronic resources on the subject of marketing effectiveness.

Object of study: research is a method of analyzing and forecasting marketing activities of trading enterprises.

Subject of research: sales activity of SAVservice Carpathians.

Research methods - economic analysis, methods of marketing analysis, regression analysis, forecasting, project analysis.

In the first section theoretical bases of forecasting of indicators of marketing activity of trading enterprises are revealed. In the second section, the analysis of sales of products of the subsidiary SAVService Carpathians is carried out. In the third section, the sales volumes of the products of SE "SAVservice Carpathians" are simulated. The special part predicts the impact of investments on the activation of marketing activities. In the fifth section the organizational and economic justification of warehouse automation of SAVservice Carpathian SE was carried out. The sixth section deals with occupational safety and health issues.

Keywords: sales activity, realization, sales management, economic-mathematical analysis, forecasting.