

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

**БІДОСЬ НАТАЛІЯ ВАСИЛІВНА**

УДК 332

**ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ  
ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ  
ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ, НА ПРИКЛАДІ  
ПРАТ «ДОБРА ВОДА»**

8.03050801 «Фінанси і кредит» (за спеціалізованими програмами)

**Автореферат**

дипломної роботи на здобуття освітнього ступеня «магістр»

Тернопіль  
2017

Роботу виконано на кафедрі економіки та фінансів Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя Міністерства освіти і науки України

**Керівник роботи:** кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів  
**Хрупович Світлана Євгенівна,**  
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,

**Рецензент:** кандидат економічних наук, доцент кафедри промислового маркетингу  
**Оксентюк Богдана Андріївна,**  
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,

Захист відбудеться 24 лютого 2017 р. о 9<sup>00</sup> годині на засіданні екзаменаційної комісії №1 у Тернопільському національному технічному університеті імені Івана Пулюя за адресою: 46001, м. Тернопіль, вул. Білогірська, навчальний корпус № 10, ауд.143.

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми роботи.** На етапі інтеграції України у світовий економічний простір, що стало можливим завдяки підписанню угоди з Європейським союзом, для підприємств всіх форм власності, що здійснюють свою господарську діяльність на території нашої країни, одним із найважливіших завдань є забезпечення організації та фінансування збутовою діяльністю. Підвищення ефективності господарської діяльності та фінансового стану підприємств пов'язані з вирішенням проблем та спірних питань в системі управління збутовою діяльністю підприємств.

Планування збутової діяльності є одним з найважливіших пріоритетів в галузі стратегічного прогнозування підприємства, оскільки результати ефективної організації збутової діяльності суттєво впливають на ефективність функціонування підприємства в цілому.

Економічна думка відносно нових організаційних умов фінансування виробничо-збутової діяльності дозволяє розділити такі економічні категорії як «збут» і «реалізація». За останні роки проблемам збутової діяльності присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, Л. Балабанової, Й. Завадського, Т. Примака, З. Шершньової, Б. Бермана, В. Наумова, О. Акіліна та ін.

Багато науковців світу, зокрема японські, підкреслюють першість організації управління збутовою діяльністю підприємства у загальній системі маркетингу, оскільки вважають систему товароруку серцевиною усіх маркетингових зусиль з підвищення конкурентної позиції товару та підприємства на ринку.

**Мета роботи:** Теоретичне та практичне обґрунтування інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку фінансового механізму управління збутовою діяльністю промислового підприємства на прикладі ПрАТ «Добра вода».

**Об'єкт, методи та джерела дослідження.** Об'єктом дослідження є фінансовий механізм в управлінні збутовою діяльністю ПрАТ «Добра вода». Методи виконання роботи: історико-економічний; системного підходу; аналізу та синтезу; порівняльний та структурний; економіко-статистичного аналізу; формалізації. Джерелами дослідження є фінансова звітність ПрАТ «Добра вода», результати самостійних авторських досліджень, фахові наукові публікації, матеріали ресурсів з мережі Інтернет.

### **Наукова новизна отриманих результатів:**

- розглянуто теоретико-методичні основи функціонування збутової системи на підприємствах;
- виконано фінансово-економічну діагностику збутової діяльності ПрАТ «Добра вода»;
- запропоновано системні засади покращення механізму фінансового управління збутовою діяльністю підприємства;
- проаналізовано динаміку розвитку господарської діяльності виробників питної води в Україні;

– обґрунтовано економічну ефективність функціонування фінансового механізму управління збутовою системою досліджуваного підприємства;

### **Практичне значення отриманих результатів.**

Розроблено заходи щодо покращення фінансового механізму управління збутовою діяльністю промислового підприємства. Одержані результати дослідження спрямовані на підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства та зростання його конкурентоспроможності. Запропоновані в дипломній роботі висновки та рекомендації можуть бути впроваджені у подальшій діяльності ПрАТ «Добра вода».

**Апробація.** Окремі результати роботи доповідались на міжнародній науково-практичних конференціях: „Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах“, Тернопіль, ТНТУ ім. Івана Пулюя (06 вересня 2015 року) та „Інноваційні засади управління підприємствами в умовах сталого розвитку“, Тернопіль, ТНТУ ім. Івана Пулюя (25 березня 2016 року).

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, шести розділів, висновків, списку використаних джерел із 83 найменувань та додатків (загалом 134 сторінок формату А4). Робота містить 19 таблиць та 15 рисунків.

## **ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ**

У **вступі** подано загальну характеристику роботи: актуальність роботи, мету і завдання роботи, об'єкт, предмет, описано наукову новизну і практичну значимість отриманих результатів.

У **першому розділі** визначено місце фінансового механізму в системі управління збутом промислового підприємства, принципи формування та функціонування збутової системи на підприємстві та методичний інструментарій діагностики збутової діяльності.

Збут у вузькому значенні — процес безпосереднього спілкування продавця й покупця, спрямований на отримання прибутку і потребуючий знань, навичок і певного рівня торгової компетенції.

Управління збутовою діяльністю включає розробку, планування, координацію, організацію та контроль належних заходів, основних показників ефективності та обсягів просування продукції на ринку з метою встановлення перспективних довгострокових стосунків з бізнес-партнерами в межах стратегічного партнерства.

Встановлено такі складові елементи фінансового механізму суб'єкта господарювання: фінансові методи; фінансові важелі та індикатори; нормативне забезпечення; правове забезпечення.

У **другому розділі** проведений аналіз збутової діяльності свідчить про наступне: підприємство за досліджуваній період працювало не стабільно, оцінка майнового стану свідчить про скорочення майна підприємства і збільшення заборгованості перед зовнішніми кредиторами, а це є негативною тенденцією, що породжує ризик втрати фінансової незалежності підприємства.

Проаналізувавши статті балансу ПрАТ «Добра вода», виявлено, що протягом 2015 року сума балансу складала 56352 тис. грн., тобто на 3188,00 тис. грн. або 4 % менше за суму 2013 року. Це говорить про звуження фінансової діяльності і в цілому являється негативною характеристикою діяльності підприємства. Проведений аналіз конкурентоспроможності свідчить на користь того, що досліджуване підприємство займає досить сильні конкурентні позиції на ринку безалкогольних напоїв м. Тернополя.

Аналіз ефективності збутової діяльності ПрАТ «Добра вода» показує, що рентабельність витрат на збут підвищується, але це не може вирішити проблем підприємства із управлінням збутової діяльності, так як ринкова частка підприємства не підвищується, а знижується. Отже, управління збутовою діяльністю досліджуваного підприємства не є ефективним.

За даними фінансової звітності збиток підприємства збільшується протягом 2013-2015 років та маркетингова привабливість даного підприємства зменшується з кожним роком. Тому встановлено, що на ПрАТ «Добра вода» доцільно збільшити витрати на збут і, таким чином підвищити свою частку на ринку.

**У третьому розділі** запропоновано організаційно-економічні напрями вдосконалення управління системою збуту продукції, використання нашим підприємством маркетингових комунікацій для зростання ефективності управління збутовою діяльністю та запропоновано розширити асортимент продукції і наданих послуг, а саме надання послуг населенню з доставки питної води.

Визначено, що основними напрямком покращення управління збутовою діяльністю підприємств є систематизоване проведення маркетингових досліджень з метою ефективного створення інструментарію конкурентних переваг виробників, вивчення споживчих інтересів та обсягів споживання у досліджуваному регіоні, визначення стратегії розвитку ринку, а також оптимізація збутових витрат. Запропоновано різні види знижок, які може застосовувати ПрАТ «Добра вода» для залучення клієнтів. А також, досліджено коливання реалізації продукції протягом року, відповідно, дане акціонерне товариство повинно максимально застосовувати свої виробничі потужності в сезон продажів. Передусім необхідно звернути увагу на виготовлення газованих мінеральних вод в літню пору року. Коли попит на продукцію знижується, виникає складність із зберіганням продукції.

**У спеціальній частині** проаналізовано особливості динамічного розвитку вітчизняної безалкогольної промисловості та структуру ринку виробників питної води в Україні.

Обсяги виробництва та споживання безалкогольних напоїв в Україні значно менші, ніж у країнах Західної Європи. Більше того, останнім часом відбувається витіснення з внутрішнього ринку зарубіжними напоями вітчизняної продукції, швидко скорочуються обсяги її виробництва. Спостерігаємо динаміку зниження безалкогольних напоїв за 2011-2015 роки. Однак ринок мінеральної та питної води входить до числа найбільш швидкозростаючих споживчих ринків України. Сьогодні стрімко зростаючий

український ринок бутильованих мінеральних та питних вод знаходиться у фазі активного формування.

Дослідження, проведені за останні роки, показали, що проблемою розвитку ринку мінеральних і питних вод є недобросовісна конкуренція як в сенсі ціни, так і якості продукції.

Аналізуючи ринок безалкогольних напоїв, ми дійшли висновку, що, незважаючи на негативну тенденцію зменшення обсягів виробництва та реалізації безалкогольної продукції в період з 2011 по 2015 рр., даний ринок має значні ресурси та перспективи для подальшого розвитку.

**У частині «Обґрунтування економічної ефективності»** запропоновано логістичні засади удосконалення розвитку системи управління збутовою діяльністю та заходи покращення прибутковості досліджуваного підприємства за рахунок збутової діяльності. Запропоновано прогнозування обсягів збуту для ПрАТ «Добра вода» використовуючи як вихідну базу метод екстраполяції за параболою другого порядку, а також покращення кадрового забезпечення, удосконалення якості продукції, варіювання цінової політики.

Встановлено, що збутова політика спрямована на підвищення ефективності роботи промислового підприємства. Оскільки головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, то збутовій діяльності має надаватися якомога більше уваги. На кожному торговельному підприємстві повинна бути добре організована служба збуту, яка займатиметься шляхами просування своєї продукції на ринки вільної конкуренції.

Втілення у практику збутової діяльності запропонованих заходів удосконалення сприятиме підвищенню прибутковості підприємства, його ефективності в цілому досягнення поставлених стратегічних цілей.

**У частині «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях»** досліджено, що на ПрАТ «Добра вода» оптимальні умови праці, функціонує система управління охороною праці, що діє на основі розробленого положення про СУОП, згідно з яким на керівників структурних підрозділів і робітників покладено обов'язки щодо додержання вимог з техніки безпеки. А також, на досліджуваному підприємстві «Добра вода» забезпечений захист виробничого та адміністративного персоналу від зброї масового ураження та забезпечені заходи захисту сировини, матеріалів, напівфабрикатів від впливу уражаючих факторів ядерної зброї.

**У загальних висновках щодо дипломної роботи** описано прийняті в роботі пропозиції, щодо розвитку фінансового механізму управління збутовою діяльністю на ПрАТ «Добра вода».

## **ВИСНОВКИ**

У дипломній роботі магістра наведено результати, які містять теоретичні узагальнення і нові погляди на вирішення проблеми управління збутовою діяльністю промислового підприємства.

Управління збутовою діяльністю включає розробку, планування, координацію, організацію та контроль належних заходів, основних показників

ефективності та обсягів просування продукції на ринку з метою встановлення перспективних довгострокових стосунків з бізнес-партнерами в межах стратегічного партнерства.

Збутова діяльність промислових підприємств займає основне місце в системі управління, зокрема має ціль, підвладну управлінню стратегічним розвитком підприємства, цілеспрямовану на формування системи забезпечення, урахування галузевих ознак, питань внутрішнього та зовнішнього характеру. Застосування науково обґрунтованих методів до управління збутовою діяльністю промислових підприємств дозволить керівникам приймати ефективні дієві рішення.

Аналіз конкурентоспроможності свідчить на користь того, що досліджуване підприємство займає досить сильні конкурентні позиції на ринку безалкогольних напоїв м. Тернополя.

Основним напрямком покращення управління збутовою діяльністю підприємств є систематизоване проведення маркетингових досліджень з метою ефективного створення інструментарію конкурентних переваг виробників, вивчення споживчих інтересів та обсягів споживання у досліджуваному регіоні, а також визначення стратегії розвитку ринку.

Однією із основних властивостей продукції ПрАТ «Добра вода» є сезонність її попиту. В цьому випадку даному підприємству необхідно здійснювати заходи для пом'якшення впливу коливань в масштабах реалізації на виробництво.

Аналізуючи ринок безалкогольних напоїв, ми дійшли висновку, що, незважаючи на негативну тенденцію зменшення обсягів виробництва та реалізації безалкогольної продукції в період з 2011 по 2015 рр., даний ринок має значні ресурси та перспективи для подальшого розвитку. Вагомим чинником впливу на діяльність підприємств ринку безалкогольних напоїв є репутація підприємства. Саме тому, нами запропоновано заходи щодо підвищення репутації ПрАТ «Добра вода», відповідно, збільшення обсягу збуту продукції, що призводить до отримання прибутку.

## **СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ АВТОРОМ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ РОБОТИ**

1. Хрупович С. Є. Покращення організації збутової діяльності як основа фінансового розвитку підприємства / Хрупович Світлана, Бідось Наталія // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції „Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах“, 22-24 вересня 2016 року — Т. : Крок, 2016 — С. 150-152. — (Маркетингові підходи адаптації економічних систем до умов інноваційно-конкурентного простору функціонування).

2. Коретчук Н. Проблеми управління капіталом підприємства в умовах ринкової трансформації економіки України / Наталія Коретчук, Наталія Шведа // Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції „Інноваційні

засади управління підприємствами в умовах сталого розвитку“, 25 березня 2016 року — Т., 2016 — С. 52-53.



## АНОТАЦІЯ

**Бідось Н.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення розвитку фінансового механізму управління збутовою діяльністю промислового підприємства на прикладі ПрАТ «Добра вода». – Рукопис.**

Дослідження на здобуття освітнього рівня «Магістр» за спеціальністю 8.03050801 «Фінанси і кредит» (за спеціалізованими програмами). – ТНТУ ім. І. Пулюя. – Тернопіль, 2017.

Об'єктом дослідження є фінансовий механізм в управлінні збутовою діяльністю ПрАТ «Добра вода».

Метою даної роботи є теоретичне та практичне обґрунтування інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку фінансового механізму управління збутовою діяльністю промислового підприємства на прикладі ПрАТ «Добра вода».

Досягненню поставленої мети передувало використання в роботі наступних методів: історико-економічного; системного підходу; аналізу та синтезу; порівняльного та структурного; економіко-статистичного аналізу; формалізації.

Роботу присвячено питанням щодо теоретичного та практичного обґрунтування інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку фінансового механізму управління збутовою діяльністю промислового підприємства.

Здійснено оцінку та стратегічний аналіз фінансового стану та збутової діяльності досліджуваного підприємства. Запропоновано заходи щодо максимізації прибутку та покращення управління збутовою діяльністю.

Ключові слова: фінансовий механізм, збут, збутова діяльність, конкурентоспроможність, маркетингові комунікації, прогнозування.

## ANNOTATION

**Bidos N.V. Information-analytical support of financial mechanism development of industrial enterprise sales management (PJSC «Dobra voda» as a case study). - Manuscript.**

The research to obtaining education level «Master» in the specialty 8.03050801 «Finance and Credit» (according to special programmes). – Ternopil Ivan Puluj National Technical University. –Ternopil, 2017.

The object of research is a financial mechanism in the management of marketing activity of PJSC «Good water».

The purpose of this study is theoretical and practical study information and analytical support of financial management mechanism marketing activity of industrial enterprise on the example of PJSC «Good water».

Achieving this goal was followed in the use of the following methods: historical and economic; system approach; analysis and synthesis; comparative and structural; economic and statistical analysis; formalization.

The work is devoted to questions about the theoretical and practical study information and analytical support of financial management mechanism marketing activity of industrial enterprise.

The estimation of strategic and financial analysis and marketing activities of the investigated companies. Proposed measures to maximize profits and improve management of marketing activity.

Keywords: financial mechanism, sales, sales management, competitiveness, marketing communications, forecasting.



