**АНОТАЦІЯ**

магістерської дипломної роботи на тему

**«Удосконалення збутової діяльності підприємства»**

Робота містить 100 сторінок, 35 таблиць, 14 рисунків, список літератури з 93 найменувань (на 9 сторінках), 1 додаток (на 7 сторінках).

Метою дипломної роботи є розвиток теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення збутової діяльності підприємства.

У роботі розкрито сутність та функції збутової діяльності і визначено, що збутова діяльність в B2B-секторі має власну специфіку, особливо для компаній сфери послуг. Проведено комплексний аналіз діяльності ТОВ «НПТЦ «Україна», що надає послуги у сфері сертифікації. Техніко-економічний та фінансовий аналіз діяльності ТОВ «НПТЦ «Україна» показав, що діяльність підприємства в цілому є ефективною, проте показники рентабельності мають тенденцію до зниження. Поточна збутова діяльність підприємства має низку проблем, зокрема, скорочується кількість клієнтів і зростає дебіторська заборгованість. За допомогою регресійного аналізу спрогнозовано обсяг ринку послуг ТОВ «НПТЦ «Україна», який має тенденцію до зростання. Рекомендації щодо вдосконалення збутової діяльності ТОВ «НПТЦ «Україна» включають участь у тендерах на платформі Prozorro, впровадження CRM-системи, навчання працівників, і їх впровадження матиме позитивний економічний ефект.

**Ключові слова:** збут, збутова діяльність, збутова діяльність у сфері послуг, удосконалення збутової діяльності.

**Рік виконання роботи** – 2022, **рік захисту** – 2022.

**ABSTRACT**

master’s thesis

**Enterprise sales activity improvement**

The thesis consists of 100 pages, 35 tables, 14 figures, 93 references (on 9 pages) and 1 appendix (on 7 pages).

The goal of the theis is to develop a theoretical basis and practical recommendations for enterprise sales activity improvement.

In the thesis the еssеnсе and functions оf salеs асtivity are disclosed, and it is defined that the sales activity in B2B sector has its own specifics especially for service companies. Comprehensive analysis of SMTC «Ukraine» LLC activity, which provides sertification services, was performed. Technical, economic and financial analysis of SMTC  «Ukraine» LLC activity has shown that in general the companyy’s activity is efficient, but profitability indicators tend to decrease. The current sales activities of the company have a number of problems, in particular, the number of customers is reduced and accounts receivable are growing.

The market size of services provided by SMTC «Ukraine» LLC was forecasted with regression analysis, and the growth trend was discovered. Recommendations to improve sales activity of SMTC  «Ukraine» LLC include participation in tenders on the Prozorro platform, implementation of CRM-system, training of employees, and their implementation will have a positive economic effect.

**Keywords:** sales, sales activity, sales activity in service sector; sales activity improvement.

**Year of performance –** 2022**, year of defense –** 2022.