

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студентки Аборкіної Регіни Сергіївни

академічної групи 073-163-1

напряму підготовки 0306 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності (за матеріалами ПрАТ «Львівський холодокомбінат»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Папіж Ю.С.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Папіж Ю.С.			

Дніпро
2020

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.
(підпис)

« ____ » _____ 2020 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра**

студентці Аборкіній Р.С. академічної групи 073-163-1

напряму підготовки 0306 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності (за матеріалами ПрАТ «Львівський холодокомбінат»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 20 травня 2020 р. № 269-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства	02.05.2020 р. – 14.05.2020 р.
Дослідницько-аналітичний	Аналіз виробничої діяльності ПрАТ «Львівський холодокомбінат»	15.05.2020 р. – 01.06.2020 р.
Рекомендаційний	Обґрунтування рішень щодо підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ПрАТ «Львівський холодокомбінат»	02.06.2020 р. – 12.06.2020 р.

Завдання видано

_____ Папіж Ю.С.
(підпис керівника)

Дата видачі « 30 » квітня 2020 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 17 » червня 2020 року

Прийнято до виконання

_____ Аборкіна Р.С.
(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра

студентки групи 073-163-1

НТУ «Дніпровська політехніка»

Аборкіної Регіни Сергіївни

на тему: Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності (за матеріалами ПрАТ «Львівський холодокомбінат»)

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, УПРАВЛІННЯ, ПІДПРИЄМСТВО, УПРАВЛІНСЬКЕ РІШЕННЯ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

Структура роботи: 58 сторінок комп'ютерного тексту; 5 рисунків; 9 таблиць;
джерела посилання.

23

Об'єкт розроблення – процес управління збутовою діяльністю підприємства ПрАТ «Львівський холодокомбінат».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рішень щодо підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: розглянуто теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства; наведено сутність збутової діяльності підприємства, її основні складові; систематизовано принципи та функції управління збутовою діяльністю підприємства; наведено загальну характеристику ПрАТ «Львівський холодокомбінат»; проаналізовано основні техніко-економічні показники його діяльності; досліджено фінансовий стан підприємства; здійснено аналіз системи управління збутовою діяльністю підприємства; надано загальні рекомендації щодо підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства; наведено основи впровадження запропонованих шляхів удосконалення управління збутом підприємства.

Методи дослідження – методи системного аналізу, статистичного, порівняльного аналізу, графічний метод.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання на вітчизняних промислових підприємствах.

Сфера застосування – керівництву підприємства ПрАТ «Львівський холодокомбінат» запропоновано оновити систему управління збутовою діяльністю із конкретними рекомендаціями, а саме: реорганізувати Департамент маркетингу та збуту; розробити широкомасштабну рекламну кампанію; розвивати фірмову торгівлю та сприяти відкриттю фірмових крамниць на всій території України.

Економічна чи соціально-економічна ефективність – за результатами розрахунків впровадження запропонованих управлінських рішень дозволить підвищити обсяги реалізації продукції підприємства приблизно на 15% на всій території країни та покращити найбільш значущі показники господарської діяльності та фінансового стану підприємства.

Значимість роботи – запропоновані управлінські рішення можуть бути використаними на інших підприємствах.

ABSTRACT

Qualification thesis for bachelor degree

students of the group 073-163-1

NTU Dnipro Polytechnic

Aborkina Rehina

on the topic: Substantiation of management decisions in the sphere of marketing activity (based on the materials of Private JSC “Lviv Cold Storage Plant”)

KEY WORDS: SALES ACTIVITY, MANAGEMENT, ENTERPRISE, MANAGEMENT DECISION, EFFICIENCY.

Structure of the work: 58 pages of computer text; 5 drawings; 9 tables; 23 reference sources.

The object of development is the process of managing the sales activities of the enterprise PJSC "Lviv Refrigeration Plant".

The purpose of the work is theoretical substantiation and development of decisions on increase of efficiency of management of sales activity of the enterprise.

The main results of the bachelor's qualification work are as follows: the theoretical foundations of sales management of the enterprise are considered; the essence of sales activity of the enterprise, its main components are given; systematized the principles and functions of sales management of the enterprise; the general characteristics of Private JSC “Lviv Cold Storage Plant” are given; the main technical and economic indicators of its activity are analyzed; the financial condition of the enterprise is investigated; the analysis of the sales management system of the enterprise is carried out; the general recommendations on increase of efficiency of management of sales activity of the enterprise are given; the bases of introduction of the offered ways of improvement of management of sale of the enterprise are resulted.

Research methods - methods of system analysis, statistical, comparative analysis, graphical method.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for use in domestic industrial enterprises.

Scope - the management of the enterprise Private JSC “Lviv Cold Storage Plant” is proposed to update the sales management system with specific recommendations, namely: to reorganize the Department of Marketing and Sales; develop a large-scale advertising campaign; to develop branded trade and promote the opening of branded stores throughout Ukraine.

Economic or socio-economic efficiency - according to the calculations of the implementation of the proposed management decisions will increase sales of the enterprise by about 15% throughout the country and improve the most significant indicators of economic activity and financial condition of the enterprise.

Significance of work - the proposed management solutions can be used in other enterprises.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1 Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства.....	6
1.1 Сутність збутової діяльності підприємства, її основні складові.....	6
1.2 Принципи та функції управління збутовою діяльністю підприємства.....	9
1.3 Система управління збутовою діяльністю підприємства.....	13
2 Аналіз виробничої діяльності ПрАТ «Львівський холодокомбінат».....	18
2.1 Характеристика підприємства.....	18
2.2. Аналіз основних показників діяльності підприємства	23
2.3 Аналіз фінансового стану підприємства.....	26
2.4 Аналіз збутової діяльності підприємства.....	36
3 Обґрунтування рішень щодо підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ПрАТ «Львівський холодокомбінат».....	40
3.1 Загальні рекомендації щодо підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства.....	40
3.2 Основи впровадження запропонованих шляхів удосконалення управління збутом підприємства.....	47
Висновки.....	55
Перелік джерел посилання.....	57

