

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

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студента Зражевського Дмитра Анатолійовича

академічної групи 073-18ск-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами
ПрАТ «АЗ «САДА»)

| Керівник кваліфікаційної роботи | Прізвище, ініціали | Оцінка за шкалою | | Підпис |
|---------------------------------------|-----------------------|------------------|---------------|--------|
| | | рейтинговою | інституційною | |
| | Саннікова С.Ф. | | | |

| | | | | |
|-----------|--|--|--|--|
| Рецензент | | | | |
|-----------|--|--|--|--|

| | | | | |
|----------------|----------------|--|--|--|
| Нормоконтролер | Саннікова С.Ф. | | | |
|----------------|----------------|--|--|--|

Дніпро
2021

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

(підпис)

« 03 » травня 2021 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра**

студенту Зражевському Д.А. академічної групи 073-18ск-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами
ПрАТ «АЗ «САДА»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 25 травня 2021 р. № 292-с

| Розділ | Зміст | Термін виконання |
|-----------------|---|----------------------------------|
| Теоретичний | Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства | 04.05.2021 р. – 14.05.2021 р. |
| Аналітичний | Оцінка результатів господарської діяльності підприємства ПрАТ «Акумуляторний завод «САДА» | 15.05.2021 р. – 01.06.2021 р. |
| Рекомендаційний | Розробка заходів з підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ПрАТ «АЗ «САДА» | 02.06.2021 р. – 11.06.2021 р. |

Завдання видано

_____ Саннікова С.Ф.
(підпис керівника)

Дата видачі « 03 » травня 2021 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 14 » червня 2021 року

Прийнято до виконання

_____ Зражевський Д.А.
(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра

студента групи 073-18ск-1

НТУ «Дніпровська політехніка»

Зражевського Дмитра Анатолійовича

на тему: Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами
ПрАТ «АЗ «САДА»)

ДИЛЕРСЬКА МЕРЕЖА, ЕФЕКТИВНІСТЬ, РЕАЛІЗАЦІЯ, РЕКЛАМНІ ЗАХОДИ, ТОРГІВЕЛЬНО-СЕРВІСНА МЕРЕЖА, УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Структура роботи: 73 сторінки комп'ютерного тексту; 19 рисунків; 21 таблиця; 32 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – процес управління збутовою діяльністю ПрАТ «АЗ «САДА».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рішень щодо підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства ПрАТ «АЗ «САДА».

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: вивчено теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства; надано загальні відомості про підприємство ПрАТ «Акумуляторний завод «САДА» і його продукцію; здійснено аналіз економічних показників діяльності ПрАТ «АЗ «САДА»; проведено аналіз персоналу, основних і оборотних засобів підприємства; досліджено витрати і прибутковість підприємства; розроблено заходи з підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ПрАТ «АЗ «САДА» та обґрунтовано їх економічну ефективність.

Методи дослідження – системний підхід, спостереження, узагальнення, порівняння, техніко-економічний аналіз, графічний, табличний аналіз.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання у ПрАТ «АЗ «САДА» та аналогічних підприємств галузі з метою підвищення ефективності збутової діяльності.

Сфера застосування – це процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Економічна ефективність реалізації запропонованих заходів з підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ПрАТ «АЗ «САДА» дозволить збільшити чистий дохід від реалізації продукції на 28433 тис. грн. або на 22,96 %, підвищити прибуток від реалізації продукції на 2252 тис. грн. або на 56,08 % та знизити чистий збиток на 2252 тис. грн.

Значимість роботи полягає в тому, що результати розробки рішень з підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства можуть бути використані у практичній діяльності ПрАТ «АЗ «САДА» та аналогічних підприємств галузі.

ABSTRACT

of qualification paper for the Bachelor's degree
by the student of the academic group 073-18sk-1

Dnipro University of Technology
Zrazhevskiy Dmytro Anatoliiovych

Title: Management of sales activities of the enterprise (based on the materials of
Private JSC "AP "SADA")

DEALER NETWORK, EFFICIENCY, SALES, ADVERTISING
MEASURES, TRADE AND SERVICE NETWORK, MANAGEMENT OF SALES
ACTIVITIES

Structure: 73 printed pages; 19 figures; 21 tables; 32 references

Object of development is the process of management of sales activities of
Private JSC "AP "SADA".

The aim of the paper is theoretical substantiation and development of
decisions on increase of efficiency of management of sales activity of the enterprise
of Private JSC "AP "SADA".

The main findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are as
follows: the theoretical foundations of sales management of the enterprise are
studied; the general information about the enterprise PJSC "Battery Plant "SADA"
and its products is provided; the analysis of economic indicators of activity of PJSC
"AP "SADA" is carried out; the analysis of the personnel, fixed and current assets
of the enterprise is carried out; the costs and profitability of the enterprise are
investigated; the measures to increase the efficiency of sales management of PJSC
"AP "SADA" are developed and their economic efficiency is substantiated.

Research methods are systems approach, observation, generalization,
comparison, technical and economic analysis, graphical, tabular analysis..

The findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are
recommended for use in PJSC "AP "SADA" and similar enterprises of the industry
in order to increase the efficiency of sales activities.

Application is the process of managing the sales activities of the enterprise.

The economic efficiency of the implementation of the proposed measures to
increase the efficiency of sales management of PJSC "AP "SADA" will increase the
net income from sales by 28433 thousand UAH or by 22.96 %, increase the profit
from sales by 2252 thousand UAH or by 56.08 % and reduce the net loss by 2252
thousand UAH.

The value of the research is that the results of the development of solutions to
improve the efficiency of management of sales activities of the enterprise can be
used in the practical activities of PJSC "AP "SADA" and similar enterprises in the
industry.

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| Вступ | 4 |
| 1 Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства..... | 6 |
| 1.1 Сутність збуту продукції підприємства..... | 6 |
| 1.2 Управління збутовою діяльністю і збутова політика підприємства..... | 11 |
| 2 Оцінка результатів господарської діяльності підприємства ПрАТ «Акумуляторний завод «САДА»..... | 18 |
| 2.1 Загальні відомості про підприємство..... | 18 |
| 2.2 Продукція акумуляторного заводу «САДА»..... | 19 |
| 2.3 Аналіз економічних показників діяльності ПрАТ «АЗ «САДА»..... | 22 |
| 2.4 Аналіз персоналу підприємства..... | 30 |
| 2.5 Аналіз основних засобів ПрАТ «АЗ «САДА»..... | 33 |
| 2.6 Аналіз оборотних засобів підприємства..... | 41 |
| 2.7 Аналіз витрат підприємства..... | 44 |
| 2.8 Аналіз прибутковості ПрАТ «АЗ «САДА»..... | 48 |
| 3 Розробка заходів з підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ПрАТ «АЗ «САДА»..... | 53 |
| 3.1 Обґрунтування заходів зі збільшення обсягів збуту акумуляторних батарей..... | 53 |
| 3.2 Економічний ефект від впровадження запропонованих заходів..... | 63 |
| Висновки..... | 66 |
| Перелік джерел посилання..... | 71 |