

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

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
**кваліфікаційної роботи ступеня магістр**

студента \_\_\_\_\_ Палія Тараса В'ячеславовича \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я, по батькові)

академічної групи \_\_\_\_\_ 073М-20з-1 \_\_\_\_\_  
(шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент організацій і логістика

на тему \_\_\_\_\_ Удосконалення організації збутової діяльності  
виробничого підприємства (за матеріалами ТОВ «Пирятинський сирзавод»)  
(назва за наказом ректора)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Усатенко О.В.			

Рецензент				
-----------	--	--	--	--

Нормоконтролер	Усатенко О.В.			
----------------	---------------	--	--	--

Дніпро  
2022

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри менеджменту

\_\_\_\_\_ В.Я. Швець

(підпис)

«01» вересня 2021 р.

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеня магістр**

студенту Палію Т.В. академічної групи 073М-20з-1

(прізвище та ініціали)

(шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент організацій і логістика

на тему Удосконалення організації збутової діяльності виробничого

підприємства (за матеріалами ТОВ «Пирятинський сирзавод»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 21.12.2021 р. № 1073-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретично-методологічний розділ	Теоретико-методичні основи організації та ефективного управління збутовою діяльністю підприємства	27.09.2021 р. – 31.10.2021 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Оцінка фінансово-господарської та збутової діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»	01.11.2021 р. – 30.11.2021 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Удосконалення організації збутової діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»	01.12.2021 р. – 16.01.2022 р.

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_

Усатенко О.В.

(підпис керівника)

(прізвище, ініціали)

**Дата видачі** «01» вересня 2021 року

**Дата подання до екзаменаційної комісії** «17» січня 2022 року

**Прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_

Палій Т.В.

(підпис студента)

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра  
студента групи 073М-20з-1  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
Палій Тарас В'ячеславович

на тему: Удосконалення організації збутової діяльності виробничого підприємства (за матеріалами ТОВ «Пирятинський сирзавод»)

Ключові слова: ЗБУТ, ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, РИНОК МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ, РЕКЛАМА, ПРОГНОЗУВАННЯ.

Структура роботи: 106 сторінки комп'ютерного тексту; 27 рисунків; 31 таблиця; 67 джерел посилання.

Об'єкт розроблення – процес удосконалення організації збутової діяльності підприємства в сучасних умовах.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення організації збутової діяльності підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи магістра полягають у такому: досліджено збут як складову частину господарської діяльності; розглянуто формування системи управління збутовою діяльністю виробничого підприємства; проаналізовано особливості прогнозування збуту виробничого підприємства; наведено основні напрями вдосконалення збутової політики виробничого підприємства; проведено аналіз ринку молочної продукції України; оцінено техніко-економічні показники господарської діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»; проведено аналіз збутової діяльності та конкурентного оточення підприємства; наведено пропозиції щодо удосконалення збутової політики у ТОВ «Пирятинський сирзавод»; спрогнозовано обсяги реалізації продукції ТОВ «Пирятинський сирзавод» з використанням методів економіко-математичного моделювання; обґрунтовано доцільність впровадження нового продукту у ТОВ «Пирятинський сирзавод» та оцінено ефективність запропонованих заходів.

Методи дослідження: абстрагування – при визначенні сутності категорій «управління збутом» та «збутова політика»; системного підходу – при побудові механізму збутової діяльності; економіко-математичні – лінійна, логарифмічна та поліноміальна залежності.

Результати кваліфікаційної роботи магістра рекомендовано для використання на підприємствах, що здійснюють виробництво твердих та плавлених сирів.

Сфера застосування: удосконалення організації збутової діяльності виробничого підприємства, шляхом оптимізації виробництва та активізації рекламної кампанії.

Економічна ефективність запропонованих заходів: активізації збутової діяльності шляхом використання реклами на телебаченні, таргетованої реклами у соціальних мережах, реклами на бордах, контекстної реклами в Інтернет мережі, спонсорства, розіграшей та PR-статей.

## SUMMARY

Master's qualification thesis  
Student group 073M-203-1  
Dnipro University of Technology  
Palij Taras V'iacheslavovych

Improving the organization of sales activities of a production enterprise (based on the materials of LLC "Pyriatyn Cheese Factory")

Key words: SALES, SALES ACTIVITIES, DAIRY MARKET, ADVERTISING, FORECASTING.

Structure of the work: 106 pages of computer text; 27 drawings; 31 tables; 67 sources of links.

Object of the research is the process of improving the organization of sales activities of the enterprise in modern conditions.

Purpose of qualification thesis is theoretical justification and development of practical recommendations for improving the organization of sales activities of the enterprise.

Main results of qualification thesis degree are: sales as an integral part of economic activity are studied; the formation of the management system of sales activities of the production enterprise is considered; the peculiarities of sales forecasting of a production enterprise are analyzed; the main directions of improving the sales policy of the production enterprise are given; the analysis of the market of dairy products of Ukraine is carried out; technical and economic indicators of economic activity of LLC "Pyriatyn Cheese Factory" were assessed; the analysis of sales activity and competitive environment of the enterprise is carried out; proposals for improving the sales policy of LLC "Pyriatyn Cheese Factory" are given; the volumes of sales of LLC "Pyriatyn Cheese Factory" using the methods of economic and mathematical modeling are forecasted; the expediency of introducing a new product in LLC "Pyriatyn Cheese Factory" was substantiated and the effectiveness of the proposed measures was assessed.

Research methods – abstraction - in determining the essence of the categories of "sales management" and "sales policy"; system approach - when building a mechanism of sales activities; economic and mathematical - linear, logarithmic and polynomial dependencies.

The results of the master's qualification work are recommended for use in enterprises engaged in the production of hard and processed cheeses.

Scope: improving the organization of sales activities of the production enterprise, by optimizing production and intensifying the advertising campaign.

The economic efficiency of the proposed measures: intensification of sales activities through the use of advertising on television, targeted advertising on social networks, advertising on boards, contextual advertising on the Internet, sponsorships, raffles and PR-articles.

## ЗМІСТ

Вступ	4
1 Теоретико-методичні основи організації та ефективного управління збутовою діяльністю підприємства	8
1.1 Збут як складова частина господарської діяльності	8
1.2 Структура інформаційного забезпечення управління збутовою діяльністю підприємства	15
1.3 Адаптація управління збутом до умов пандемії COVID-19	22
1.4 Основні напрями вдосконалення збутової політики підприємства	28
2 Оцінка фінансово-господарської та збутової діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»	32
2.1 Сучасні тенденції розвитку ринку молочної продукції	32
2.2 Загальна характеристика та аналіз зовнішнього конкурентного оточення ТОВ «Пирятинський сирзавод»	38
2.3 Аналіз техніко-економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»	53
2.4 Аналіз збутової діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»	62
3 Удосконалення організації збутової діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»	71
3.1 Розробка та впровадження збутової політики у ТОВ «Пирятинський сирзавод»	71
3.2 Прогнозування обсягів реалізації продукції ТОВ «Пирятинський сирзавод» з використанням методів економіко-математичного моделювання	81
3.3 Обґрунтування доцільності впровадження нового продукту у ТОВ «Пирятинський сирзавод» та оцінка ефективності запропонованих заходів щодо удосконалення збуту	86
Висновки	94
Перелік джерел посилання	101

## ВСТУП

**Актуальність теми.** У ринковій економіці успішна товарна політика і гнучкість виробництва, що орієнтується на задоволення потреб покупців, є однією із головних умов ефективної виробничо-комерційної діяльності підприємства. Завершальною стадією виробничо-комерційної діяльності будь-якого підприємства є збут виготовленої продукції, що забезпечує торговельну орієнтацію підприємств, а саме функцію зворотного зв'язку. Проте збутова діяльність підприємств, що займаються різного роду економічною діяльністю, стала ще більш складним процесом через мінливість конкурентного середовища та посилення ризиків невизначеності в Україні та світі взагалі, що у свою чергу актуалізувало необхідність проведення наукових досліджень, спрямованих на пошук нових, більш оптимальних підходів до планування.

Ефективність збутової діяльності підприємства багато в чому залежить від правильності визначення її функцій, проміжних і кінцевих цілей, тобто від уміння управляти нею. У найбільш загальному розумінні управління – це елемент виробничих, підприємницьких і інших відносин, які ставлять своїм завданням координувати, узгоджувати діяльність людей і трудових колективів щодо організації виробництва матеріальних благ, їх розвитку, реалізації, продажу, споживання. Управлінські рішення в сфері збуту сьогодні є однією з найбільш важливих і складних областей управлінської діяльності, яка потребує більш глибокого вивчення. У широкому сенсі термін «управління збутовою діяльністю» розглядається як загальне керівництво збутовою діяльністю фірми. У більш вузькому сенсі цей термін розуміється як планування і реальне щоденне керівництво збутом продукції підприємства. Керівництво виробничими підприємствами має здійснюватися на основі ринково орієнтованої системи управління.

Існуючі кризові явища в усіх сферах економіки, які виникли внаслідок

негативної дії COVID-19, загострюють увагу навколо дослідження проблем переорієнтації управління маркетингом і виявлення можливостей адаптації підприємств до змінених умов діяльності. Класичний підхід визначення управління маркетингом з позицій функцій маркетингу та як одного з функціональних завдань підприємства, що здійснюється в межах загального плану діяльності підприємства, не працює за умов кризової ситуації, що склалася в сучасному бізнес-середовищі. Пандемія та карантинні заходи обумовили повну зупинки окремих галузей, а інші зіткнулися з суттєвим зниженням ринкового попиту. Підприємства намагаються швидко перелаштуватися на онлайн продажі або дистанційне надання послуг, але не для всіх фірм це можливо чи економічно доцільно. Тому багато підприємств зараз живуть на власних фінансових запасах, а стан їх виживання залежить від вмільої переорієнтації всіх складових маркетингового управління на зміну потреб цільових споживачів. Особливої актуальності набуває визначення напрямів адаптації маркетингового управління до ситуації, пов'язаної зі зниженням платоспроможного попиту, зміною споживчих уподобань і стереотипів поведінки, скороченням рівня соціалізації суспільства та тривалістю карантинного періоду.

Ринкова економіка постійно диктує підприємствам умови щодо удосконалення процесів виробництва, виготовлення конкурентоспроможної продукції, вимагає застосовувати прогресивні досягнення науково-технічного прогресу та впроваджувати новації в процеси управління, проте не слід залишати без уваги те, що без коректної збутової політики та ефективної збутової діяльності процес реалізації товарів може гальмуватися. Тому розробці та реалізації ефективної збутової політики мають передувати заходи з визначення оптимальних засобів та обґрунтованого вибору організаційних форм забезпечення процесу збуту товарів, що надасть змогу боротися за розширення частки ринку і набуття нових конкурентних переваг, зокрема. Будучи логічною завершальною стадією в діяльності виробничих підприємств та посередницькою для торговельних, збут бере на себе функцію

зворотного взаємозв'язку та сприяє своєчасній ринковій орієнтації підприємств, а тому постійна оптимізація та удосконалення системи управління збутом та збутової діяльності є актуальною проблемою наразі.

**Мета кваліфікаційної роботи магістра** – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення організації збутової діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети у роботі були виконані такі **завдання:**

- 1) дослідити збут як складову частину господарської діяльності;
- 2) розглянути формування системи управління збутовою діяльністю виробничого підприємства;
- 3) проаналізувати особливості прогнозування збуту виробничого підприємства;
- 4) навести основні напрями вдосконалення збутової політики виробничого підприємства;
- 5) провести аналіз ринку молочної продукції України;
- 6) оцінити техніко-економічні показники господарської діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод»;
- 7) провести аналіз збутової діяльності та конкурентного оточення підприємства;
- 8) навести пропозиції щодо удосконалення збутової політики у ТОВ «Пирятинський сирзавод»;
- 9) спрогнозувати обсяги реалізації продукції ТОВ «Пирятинський сирзавод» з використанням методів економіко-математичного моделювання;
- 10) обґрунтувати доцільність впровадження нового продукту у ТОВ «Пирятинський сирзавод» та оцінити ефективність запропонованих заходів.

**Об'єкт розроблення** – процес удосконалення організації збутової діяльності підприємства в сучасних умовах.

**Предмет розроблення** – теоретичні, методологічні та організаційно-



економічні підходи до організації збутової діяльності підприємства.

**Методи дослідження:** абстрагування – при визначенні сутності категорій «управління збутом» та «збутова політика»; системного підходу – при побудові механізму збутової діяльності; економіко-математичні – лінійна, логарифмічна та поліноміальна залежності.

**Інформаційною базою** для аналізу стану ТОВ «Пирятинський сирзавод» є документація підприємства: бухгалтерська звітність, технологічна документація, пояснювальні записки, колективний договір. Теоретичною й методологічною основою стали роботи зарубіжних і вітчизняних вчених у сфері управління збутом, асортиментом, теоретичні й практичні розробки з питань організації виводу на ринок нового товару, законодавчі і нормативні акти, що регламентують фінансово-господарську діяльність в Україні.

**Практична значущість** полягає в активізації збутової діяльності шляхом використання реклами на телебаченні, таргетованої реклами у соціальних мережах, реклами на бордах, контекстної реклами в Інтернет мережі, спонсорства, розіграшей та PR-статей. Запропоновані заходи щодо удосконалення збутової діяльності підприємства принесуть ефект у розмірі 403599 тис. грн., ефективність буде дорівнювати 294 грн. / грн., тобто кожна грн., що вкладена у дані заходи принесе 294 грн. ефекту. Це достатньо високий показник, тому запропоновані заходи можуть бути рекомендовані до впровадження у майбутньому.