

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 Чайки Аліни Ігорівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

академічної групи 073-19з-1
(шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ
«Центр-Агро»

(назва за наказом ректора)

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

Дніпро
2023

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

(підпис)

« 24 » квітня 2023 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавр**

студентці Чайці А.І. академічної групи 073-19з-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «Центр-Агро»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 02 травня 2023 р. № 315-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні аспекти ефективного управління збутовою діяльністю підприємства.	24.04.2023 р. – 09.05.2023 р.
Аналітичний	Комплексний аналіз управління збутовою діяльністю ТОВ «Центр-Агро».	10.05.2023 р. – 29.05.2023 р.
Рекомендаційний	Удосконалення управління збутової діяльності ТОВ «Центр-Агро».	30.05.2023 р. – 15.06.2023 р.

Завдання видано _____ Усатенко О.В.

Дата видачі « 24 » квітня 2023 року

Дата подання до екзаменаційної комісії «19 » червня 2023 року

Прийнято до виконання _____ Чайка А.І.

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра

студентки групи 073-19з-1

НТУ «Дніпровська політехніка»

Чайки Аліни Ігорівни

на тему: Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «Центр-Агро»)

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ, АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕТОДИ ПРОДАЖІВ, МОТИВАЦІЯ, ПРИБУТОК, МАРЖА

Структура роботи: 90 сторінок комп'ютерного тексту; 13 рисунків; 13 таблиць; 69 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – збутова діяльність підприємства.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рішень щодо підвищення ефективності збутової діяльності підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: узагальнено теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства; проаналізовано підприємницьку діяльність ТОВ «Центр-Агро»; оцінено ефективність управління збутом ТОВ «Центр-Агро»; обґрунтовано управлінські рішення щодо підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ТОВ «Центр-Агро» за рахунок впровадження альтернативних методів продажу.

Методи дослідження – метод теоретичного узагальнення, метод системного аналізу, графічний метод, коефіцієнтний метод, метод табличного зрівняння, метод діаграм.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовані для використання у збутовій діяльності ТОВ «Центр-Агро» з метою підвищення її ефективності.

Сфера застосування – це процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Практична значущість одержаних результатів полягає в тому, що в результаті реалізації запропонованих управлінських рішень, а саме: впровадження альтернативних методів дистрибуції, ТОВ «Центр-Агро» суттєво збільшує прибуток від продажів у плановому періоді, а частка рентабельності зростає на 31,33% порівняно з маржею 2021 року.

ABSTRACT

of qualification paper for the Bachelor's degree

by the student of the academic group 073-19-1

Dnipro University of Technology

Chaika Alina Ihorivna

Title: Management of sales activities of the enterprise (based on the materials of LLC «Centre-Agro»)

MANAGEMENT OF SALES ACTIVITIES, ALTERNATIVE SALES METHODS, MOTIVATION, PROFIT, MARGIN

Structure of work: 90 pages of computer text; 13 drawings; 13 tables; 69 reference sources.

The object of development is the company's sales activity.

The purpose of the work is theoretical justification and development of solutions for increasing the efficiency of the company's sales activities.

The main results of the bachelor's qualification work are as follows: the theoretical foundations of the management of the sales activity of the enterprise are summarized; the entrepreneurial activity of "Center-Agro" LLC was analyzed; the efficiency of sales management of "Center-Agro" LLC was evaluated; justified management decisions on increasing the efficiency of sales management of Center-Agro LLC due to the implementation of alternative sales methods.

Research methods – the method of theoretical generalization, the method of system analysis, the graphic method, the coefficient method, the method of tabular comparison, the method of diagrams.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for use in the marketing activities of "Center-Agro" LLC in order to increase its efficiency.

The field of application is the process of managing the company's sales activities.

The practical significance of the obtained results lies in the fact that as a result of the implementation of the proposed management decisions, namely: the implementation of alternative methods of distribution, Center-Agro LLC significantly increases the profit from sales in the planned period, and the percentage of profitability increases by 31.33% compared with by the end of 2021.

ЗМІСТ

	С
Вступ.....	4
1. Теоретичні аспекти ефективного управління збутовою діяльністю підприємства.....	6
1.1. Теоретичні основи і сутність поняття управління збутовою діяльністю....	6
1.2. Форми, фактори та підходи в організації збуту продукції як найважливішої складової економічної категорії.....	15
2. Комплексний аналіз управління збутовою діяльністю ТОВ «Центр-Агро»...	34
2.1. Організаційно-економічна характеристика та особливості функціонування ТОВ «Центр-Агро».....	34
2.2. Аналіз фінансового стану та комплексне оцінювання збутової діяльності ТОВ «Центр-Агро».....	38
3. Удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «Центр-Агро».....	61
3.1. Стимулювання збутової діяльності підприємства на ТОВ «Центр-Агро».....	61
3.2. Використання альтернативних методів продажу як основний пріоритет збутової діяльності ТОВ «Центр-Агро».....	65
Висновки.....	81
Перелік джерел посилання.....	83

ВСТУП

Актуальність цієї теми зумовлена тим, що основною метою будь-якого підприємства є отримання прибутку. У сфері продажів визначається кінцевий результат, тобто успішність заходів, що реалізуються в компанії з метою отримання прибутку. Управління збутовою діяльністю компанії є найважливішим аспектом, значення якого важко переоцінити.

Основним завданням відділу збуту є збільшення обсягів продажів з метою повного задоволення споживчого попиту та максимізації прибутку підприємства. Від правильно організованої збутової діяльності залежить ефективність і стабільність роботи не тільки окремих підприємств, але і всіх взаємопов'язаних підприємств, всіх виробників і споживачів матеріально-технічних ресурсів підприємства.

Збутова політика - це комплексний процес, який включає планування обсягів продажу товарів з урахуванням очікуваного рівня прибутку, пошук покупців, встановлення цін, адекватних якості та попиту на товари, а також виявлення та активне використання факторів, які можуть прискорити збут і збільшити прибуток від продажу.

Варто зазначити, що проблемні аспекти збутової політики підприємства знайшли своє відображення в дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

Результати проведеного опитування свідчать про те, що управління збутовою діяльністю компанії спрямоване на підвищення ефективності роботи підприємства. Оскільки основною метою будь-якої компанії є максимізація прибутку, збутової діяльності приділяється найбільша увага.

В умовах ринкової конкуренції важливо правильно організувати управління збутовою діяльністю підприємства, знайти найкращий спосіб збуту товару на ринку або знайти альтернативні способи розподілу, особливо у вигляді сільськогосподарської сировини, матеріали. Акцент робиться на збільшення доходу, зростання продажів, зниження витрат на продаж. Впровадження бізнес-пропозицій у збутову діяльність компанії підвищує

ефективність управління збутовою діяльністю, що в свою чергу сприяє прибутковості збутової діяльності та досягненню поставлених стратегічних цілей.

Отже, наведені вище аспекти підтверджують актуальність теми, обраної в роботі.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рішень щодо підвищення ефективності збутової діяльності підприємства.

Для досягнення цієї мети, у кваліфікаційній роботі були виконані такі задачі дослідження:

- узагальнено теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємств;
- виконано аналіз фінансового стану ТОВ «Центр-Агро»;
- виконано комплексний аналіз збутової діяльності ТОВ «Центр-Агро»;
- обґрунтовано рішення щодо підвищення ефективності збутової діяльності ТОВ «Центр-Агро»;
- запропоновано заходи щодо стимулювання збуту за рахунок використання альтернативних методів продажу.

Об'єкт розроблення роботи – збутова діяльність підприємства.

Предметом розроблення є теоретичні, методичні та практичні підходи до підвищення збутової діяльності ТОВ «Центр-Агро».

Методи дослідження включають використання методів теоретичного узагальнення, системного аналізу, коефіцієнтних методів, табличного зрівняння, діаграм.

Практичне значення. Обґрунтовано управлінські рішення щодо підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ТОВ «Центр-Агро» за рахунок вдосконалення системи мотивації працівників відділу продажів і впровадження альтернативних методів продажу. Завдяки альтернативним методам дистрибуції ТОВ «Центр-Агро» суттєво збільшує прибуток від

продажів у плановому періоді, а частка рентабельності зростає на 31,33% порівняно з маржею 2021 року