

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 Старіної Катерини Костянтинівни

академічної групи 073-163-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління збутом підприємства (за матеріалами ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат»)

| Керівник кваліфікаційної роботи | Прізвище, ініціали | Оцінка за шкалою |               | Підпис |
|---------------------------------|--------------------|------------------|---------------|--------|
|                                 |                    | рейтинговою      | інституційною |        |
|                                 | Варяниченко О.В.   |                  |               |        |

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

|                |                  |  |  |  |
|----------------|------------------|--|--|--|
| Нормоконтролер | Варяниченко О.В. |  |  |  |
|----------------|------------------|--|--|--|

Дніпро  
2020

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри менеджменту

\_\_\_\_\_ Швець В.Я.

(підпис)

« 04 » травня 2020 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеня бакалавра**

**студентці Старіній К.К. академічної групи 073-16з-1**

**спеціальності 073 Менеджмент**

**на тему Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління збутом підприємства (за матеріалами ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат»)**

затвержену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 20 травня 2020 р. № 268-с

| <b>Розділ</b>   | <b>Зміст</b>                                                                                              | <b>Термін виконання</b>       |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| Теоретичний     | Теоретичні основи управління збутом підприємства                                                          | 02.05.2020 р. – 14.05.2020 р. |
| Аналітичний     | Аналіз господарської діяльності ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат»                             | 15.05.2020 р. – 01.06.2020 р. |
| Рекомендаційний | Рекомендації щодо підвищення ефективності управління збутом ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат» | 02.06.2020 р. – 12.06.2020 р. |

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_ (підпис керівника)

Варяниченко О.В.

**Дата видачі** « 30 » квітня 2020 року

**Дата подання до екзаменаційної комісії** « 17 » червня 2020 року

**Прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_ (підпис студента)

Старіна К.К.

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра  
студентки групи 073-163-1  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
Старіної Катерини Костянтинівни

на тему: Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління збутом підприємства (за матеріалами ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат»)

**ЗБУТОВА ПОЛІТИКА, ЗБУТОВА СТРАТЕГІЯ, ЗГУЩЕНЕ МОЛОКО, КЛІЄНТО-ОРІЄНТОВАНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ, РИНОК МОЛОКА І МОЛОПРОДУКТІВ, СИСТЕМА «CRM», УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ**

Структура роботи: 65 сторінок комп'ютерного тексту; 26 рисунків; 5 таблиць; 41 джерело посилання.

Об'єкт розроблення – процес управління збутом підприємства.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій з підвищення ефективності управління збутом підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: досліджено теоретичні основи управління збутом підприємства; розглянуто загальні тенденції розвитку ринку молока, молокопродуктів та сегменту згущеного молока; проаналізовано основні показники діяльності ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат»; подано рекомендації щодо підвищення ефективності управління збутом ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат»; оцінена економічна ефективність запропонованих рекомендацій для ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат».

Методи дослідження – аналізу і синтезу, статистичного аналізу, графічного аналізу, спостереження, експертних оцінок, порівняння, узагальнення.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання підприємствами-виробниками молокопродуктів, при управлінні збутом підприємства.

Сфера застосування – формування збутової стратегії підприємств-виробників молокопродуктів.

Економічна ефективність запропонованих заходів – зростання чистого доходу підприємства на 2,5%, збільшення валового прибутку на 5%, чистого прибутку на 23%.

Значимість роботи – реалізація запропонованих рекомендацій, які включають впровадження системи «CRM» для формування клієнто-орієнтованої стратегії розвитку та проведення дослідження критеріїв, що впливають на вибір згущеного молока споживачами, дозволяє створювати актуальні інформаційні потоки первинних даних, отриманих із зовнішніх джерел інформації для підвищення ефективності функціонування збутової мережі підприємства.

## **ABSTRACT**

Qualification thesis for bachelor degree  
Student group 073-163-1  
National TU Dnipro Polytechnic  
Starina Katerina

Subject: Substantiation of effectiveness of decisions in the field of enterprise sales management (based on the materials of Private JSC “Ichniansky Milk-canning Combine”)

**SALES POLICY, SALES STRATEGY, CONDENSED MILK, CUSTOMER-ORIENTED DEVELOPMENT STRATEGY, MILK MARKET AND DAIRY PRODUCTS, SYSTEM, SYSTEM**

Structure of the work: 65 pages of computer text; 26 drawings; 5 tables; 41 sources of links.

Object of the research – the process of sales management of the enterprise.

Purpose of qualification thesis – theoretical justification and development of practical recommendations for improving the efficiency of sales management of the enterprise.

Main results of qualification thesis for bachelor degree are: the theoretical foundations of enterprise sales management are studied; the general tendencies of development of the market of milk, dairy products and the segment of condensed milk are considered; the main indicators of activity of Private JSC “Ichniansky Milk-canning Combine” are analyzed; recommendations for improving the efficiency of sales management of Private JSC “Ichniansky Milk-canning Combine”; the economic efficiency of the proposed recommendations for Private JSC “Ichniansky Milk-canning Combine” was assessed.

Research methods – analysis and synthesis, statistical analysis, graphical analysis, observation, expert evaluation, comparison, generalization.

The results of qualification thesis for bachelor degree are recommended to use by dairy enterprises in sales management of the enterprise.

Scope - the formation of sales strategy of enterprises producing dairy products.

The economic efficiency of the proposed measures – increase in net income of the enterprise by 2.5%, an increase in gross profit by 5%, net profit by 23%.

The significance of the work – implementation of the proposed recommendations, which include the implementation of "CRM" to form a customer-oriented development strategy and study the criteria influencing the choice of condensed milk by consumers, allows to create accurate information flows of primary data from external sources to improve efficiency functioning of the sales network of the enterprise.

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                          |        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| Вступ.....                                                                                                                               | С<br>4 |
| 1 Теоретичні основи управління збутом підприємства.....                                                                                  | 7      |
| 1.1 Збутова діяльність підприємства як об'єкт управління.....                                                                            | 7      |
| 1.2 Основні функції збуту на підприємстві.....                                                                                           | 14     |
| 1.3 Збутова політика та збутова стратегія в діяльності підприємства.....                                                                 | 16     |
| 2 Аналіз господарської діяльності ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат».....                                                     | 23     |
| 2.1 Загальна характеристика ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат».....                                                           | 23     |
| 2.2 Загальні тенденції розвитку ринку молока і молокопродуктів України .                                                                 | 25     |
| 2.3 Аналіз сегменту виробництва згущеного молока.....                                                                                    | 36     |
| 2.4 Аналіз основних показників господарської діяльності ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат».....                               | 43     |
| 2.5 Розвиток дистрибуційної мережі ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат».....                                                    | 49     |
| 3 Рекомендації щодо підвищення ефективності управління збутом ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат».....                         | 51     |
| 3.1 Впровадження системи «CRM» для реалізації клієнто-орієнтованої стратегії розвитку ПрАТ «Ічнянський молочно-консервний комбінат»..... | 51     |
| 3.2 Дослідження критеріїв, які впливають на вибір згущеного молока споживачами.....                                                      | 57     |
| 3.3 Розрахунок ефективності запропонованих рекомендацій.....                                                                             | 59     |
| Висновки.....                                                                                                                            | 61     |
| Перелік джерел посилання.....                                                                                                            | 66     |