

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 Куриленко Софії Артемівни

академічної групи 073-19-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ з
П «Хенкель Баутехнік (Україна)»)

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

Дніпро
2023

ЗАТВЕРДЖЕНО:
завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.
(підпис)
« 01 » травня 2023 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра

студентці Куриленко С.А. академічної групи 073-19-1
спеціальності 073 Менеджмент
на тему Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 02 травня 2023 р. №314-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства	01.05.2023 р. – 11.05.2023 р.
Аналітичний	Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)»	12.05.2023 р. – 26.05.2023 р.
Рекомендаційний	Покращення управління збутовою діяльністю ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)»	27.05.2023 р.– 09.06.2023 р.

Завдання видано _____ Саннікова С.Ф.
(підпис керівника)

Дата видачі « 01 » травня 2023 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 12 » червня 2023 року

Прийнято до виконання _____ Куриленко С.А.
(підпис студентки)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студентки групи 073-19-1
НТУ «Дніпровська політехніка»
Куриленко Софії Артемівни

на тему: Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами
ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)»)

ДИЛЕРСЬКА МЕРЕЖА, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ПРИБУТОК, РЕАЛІЗАЦІЯ, СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ, УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Структура роботи: 89 сторінок комп'ютерного тексту; 22 рисунки; 33 таблиці; 35 джерел посилання.

Об'єкт розроблення – процес управління збутовою діяльністю підприємства ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка заходів з покращення управління збутовою діяльністю підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: розглянуто теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства; представлена інформація про ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)»; здійснено аналіз результатів діяльності підприємства; проведено аналіз витрат, необоротних і оборотних активів підприємства; проаналізовано фінансовий стан; розроблено і обґрунтовано заходи з покращення управління збутовою діяльністю ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)».

Методи дослідження – методи узагальнення, порівняльного аналізу, табличного і графічного аналізу, економіко-статистичного і фінансового аналізу.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання у ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)» з метою покращення управління його збутовою діяльністю.

Сфера застосування – це процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Економічна ефективність. Реалізація запропонованих заходів зі стимулювання збуту шляхом надання цінової знижки (ефект 15378 тис. грн.) та спеціальної пропозиції – оплати витрат на транспортування (ефект 5050 тис. грн.), а також розширення дилерської мережі (ефект 8412 тис. грн.) дозволить збільшити прибуток від реалізації продукції ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)» на 28840 тис. грн.

Значимість роботи полягає в тому, що результати розробки і обґрунтування заходів з покращення управління збутовою діяльністю підприємства можуть бути використані у практичній діяльності ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)».

ABSTRACT

of qualification paper for the Bachelor's degree
by the student of the academic group 073-19-1
Dnipro University of Technology
Kurylenko Sofiia Artemivna

Title: Management of sales activities of the enterprise (based on the materials of LLC with FI "Henkel Bautechnic (Ukraine)")

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

Structure: 89 printed pages; 22 figures; 33 tables; 35 references

Object of development is the process of management of sales activities of the enterprise LLC with FI "Henkel Bautechnic (Ukraine)".

The aim of the paper is theoretical substantiation and development of measures to improve the management of the enterprise's sales activities.

The main findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are as follows: the theoretical foundations of the management of sales activities of the enterprise are considered; the information about LLC with FI "Henkel Bautechnic (Ukraine)" is presented; the analysis of the results of the enterprise's activity is carried out; the analysis of costs, non-current and current assets of the enterprise is carried out; the financial state is analyzed; the measures to improve the management of sales activities of LLC with FI "Henkel Bautechnic (Ukraine)" are developed and substantiated.

Research methods are methods of generalization, comparative analysis, tabular and graphical analysis, economic-statistical and financial analysis.

The findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are recommended for use in in LLC with FI "Henkel Bautechnic (Ukraine)" in order to improve the management of its sales activities.

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

Economic efficiency. The implementation of the proposed measures to stimulate sales by providing a price discount (effect of 1578 thousand UAH) and a special offer - payment of transportation costs (effect of 5050 thousand UAH), as well as the expansion of the dealer network (effect of 8412 thousand UAH) will allow to increase the profit from the sale of products of LLC with FI "Henkel Bautechnic (Ukraine)" by 28840 thousand UAH.

The value of the research is that the results of the development and substantiation of the measures to improve the management of the enterprise's sales activities can be used in the practical activities of LLC with FI "Henkel Bautechnic (Ukraine)".

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1 Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства.....	6
1.1 Сутність збутової діяльності.....	6
1.2 Шляхи підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства.....	13
2 Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)».....	22
2.1 Інформація про ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)».....	22
2.2 Аналіз результатів діяльності підприємства.....	25
2.3 Аналіз витрат ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)».....	33
2.4 Аналіз необоротних активів підприємства.....	44
2.5 Аналіз оборотних активів підприємства.....	52
2.6 Аналіз фінансового стану ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)».....	58
3 Покращення управління збутовою діяльністю ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)».....	68
3.1 Особливості діяльності ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)» в складних умовах воєнних дій в Україні.....	68
3.2 Розробка і обґрунтування заходів з покращення управління збутовою діяльністю ТОВ з П «Хенкель Баутехнік (Україна)».....	70
Висновки.....	82
Перелік джерел посилання.....	86