

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 Калугіна Сергія Андрійовича**

**академічної групи 073м-22-1**  
**спеціальності 073 Менеджмент**

**за освітньо-професійною програмою Менеджмент організацій і логістика**

**на тему Забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»)**

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

**Дніпро**  
**2023**

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри менеджменту

\_\_\_\_\_ В.Я. Швець

(підпис)

« 25 » вересня 2023 р.

**ЗАВДАННЯ**  
**на кваліфікаційну роботу**  
**ступеня магістр**

студенту Калугіну Сергію Андрійовичу академічної групи 073М-22-1  
спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент організацій і логістика  
на тему Забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою  
діяльністю підприємства (за матеріалами ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»)  
затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_

<b>Розділ</b>	<b>Зміст</b>	<b>Термін виконання</b>
Теоретично-методологічний розділ	Теоретичні основи забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства	25.09.2023 р. – 22.10.2023 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Аналіз діяльності ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ» при формуванні виробничо-збутової політики	23.10.2023 р. – 19.11.2023 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Організація виробничо-збутової діяльності ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»	20.11.2023 р. – 10.12.2023 р.

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_

Швець В.Я.

(підпис керівника)

(прізвище, ініціали)

**Дата видачі** 25 вересня 2023 року

**Дата подання до екзаменаційної комісії** 11 грудня 2023 року

**Прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_

Калугін С.А.

(підпис студента)

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра

студента групи 073м-22-1

НТУ «Дніпровська політехніка»

Калугіна Сергія Андрійовича

на тему: Забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»)

Ключові слова: ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, МАРКЕТИНГ, ЛОГІСТИКА, ВИБІР ПОСТАЧАЛЬНИКА.

Структура роботи: 83 сторінки комп'ютерного тексту; 19 рисунків; 27 таблиць; 32 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – процес забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи магістра полягають у такому: проаналізовано теоретичні засади виробничо-збутової діяльності підприємства; досліджено логістику та маркетинг, як основи виробничо-збутової діяльності підприємства; розглянуто забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства; надано загальну характеристику діяльності ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»; проведено аналіз ринку легкових автомобілів; надано оцінку конкурентного середовища ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»; досліджено особливості фінансового стану ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»; обґрунтовано проект вибору постачальника; проведено аналіз постачальників для оптимізації збутової діяльності ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»; оцінено ефективність запропонованих заходів.

Методи дослідження: методи групування, графічний, ілюстрації, табличний, методи вертикального та горизонтального аналізу, метод SWOT та PEST аналізу.

Результати кваліфікаційної роботи магістра рекомендовано для використання на підприємствах, які займаються реалізацією автомобілів

Сфера застосування: забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства.

Економічна ефективність запропонованих заходів: впровадження запропонованих заходів у ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ» на 11,89% збільшить чистий прибуток підприємства, шляхом вибору оптимального постачальника.

## **SUMMARY**

Master's qualification thesis

Student group 073M-22-1

Dnipro University of Technology

Kaluhin Serhii

Provision of effective management of the production and sales activities of an enterprise (based on the materials of Private JSC "AVTOKAPITAL")

Key words: PRODUCTION AND SALES ACTIVITIES, MARKETING, LOGISTICS, SUPPLIER SELECTION.

Structure of the work: 83 pages of computer text; 19 drawings; 27 tables; 32 sources of links.

Object of the research is the process of ensuring effective management of production and sales activities of PJSC "AVTOKAPITAL".

Purpose of qualification thesis is theoretical substantiation and development of practical recommendations for ensuring effective management of production and sales activities of the enterprise.

Main results of qualification thesis degree are: the theoretical foundations of the enterprise's production and sales activities were analyzed; logistics and marketing, as the basis of the production and sales activities of the enterprise, were investigated; provision of effective management of production and sales activities of the enterprise is considered; a general description of the activities of Private JSC "AVTOKAPITAL" is provided; an analysis of the passenger car market was carried out; an assessment of the competitive environment of Private JSC "AVTOKAPITAL" was provided; the peculiarities of the financial condition of Private JSC "AVTOKAPITAL" were investigated; the supplier selection project is substantiated; an analysis of suppliers was carried out to optimize the sales activity of Private JSC "AVTOKAPITAL"; the effectiveness of the proposed measures was evaluated.

Research methods: methods of grouping, graphic, illustration, tabular, methods of vertical and horizontal analysis, method of SWOT and PEST analysis.

The results of the master's qualification work are recommended for use at enterprises that engaged in the sale of cars

Scope: ensuring effective management of production and sales activities of the enterprise.

The economic efficiency of the proposed measures: the implementation of the proposed measures in PJSC "AVTOKAPITAL" will increase the company's net profit by 11.89%, by choosing the optimal supplier

## ЗМІСТ

Вступ	4
1 Теоретичні основи забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства	7
1.1 Теоретичні засади виробничо-збутової діяльності підприємства	7
1.2 Логістика та маркетинг, як основи виробничо-збутової діяльності підприємства	14
1.3 Забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства	20
2 Аналіз діяльності ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ» при формуванні виробничо-збутової політики	29
2.1 Загальна характеристика ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»	29
2.2 Аналіз ринку легкових автомобілів	35
2.3 Оцінка конкурентного середовища ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»	39
2.4 Дослідження особливостей фінансового стану підприємства	46
3 Організація виробничо-збутової діяльності ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»	61
3.1 Обґрунтування проєкту вибору постачальника	61
3.2 Аналіз постачальників для оптимізації збутової діяльності	62
3.3 Оцінка ефективності запропонованих заходів	72
Висновки	75
Перелік джерел посилання	80

## ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах ризику, невизначеності та динамічності навколишнього середовища, вирішенню завдань з гармонізації інтересів підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища сприяє формування систем збуту підприємств у ринковому середовищі, що зумовлює необхідність наукового обґрунтування резервів та напрямів удосконалення управління збутовою діяльністю. Багато сучасних керівників вважають, що найважливішим завданням на підприємстві є виробництво продукції або послуг, а збут це проблема другорядна і малозначуща.

Враховуючи той факт, що конкурентна боротьба на ринку лише загострюється, то менеджмент підприємства повинен приділяти значну увагу усім аспектам управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства, оскільки від цього залежить його фінансова стійкість та конкурентоспроможність. Для ефективного та конкурентного функціонування підприємства на ринку потрібно постійно вдосконалювати власну збутову діяльність та орієнтуватись на ринкову ситуацію, яка підвладна змінам.

Сучасні підприємства для ведення ефективної виробничо-збутової діяльності мають усвідомити необхідність переміщення акцентів управління з виробничою орієнтації на виробничо-збутову. Політика підприємства, що засновується на управлінні збутом, якісно відрізняється від виключно виробничої орієнтації, своєю гнучкістю, оперативністю, чутливістю до динаміки ринку, постійною оптимізацією цінової політики, зростанням комунікацій, пошуком ефективних інструментів просування товару та високою мірою економічної і соціальної відповідальності.

Практика виробничо-збутової діяльності на підприємствах абсолютно різних форм власності свідчить, що максимізація прибутку як головна ціль діяльності та розвитку підприємства не завжди сприяє реалізації його довгострокових інтересів, та інтересів власників підприємств, оскільки для результативної діяльності потрібно приділяти увагу споживачам та їх

потребам. Лише споживач може забезпечити належну виручку, відповідний імідж і репутацію фірми.

Значення виробничо-збутової діяльності для підприємства займає одне із перших місць, оскільки, за рахунок каналів зворотнього зв'язку, вона надає підприємству інформацію про потреби та переваги споживачів, структуру ринку та динаміку попиту на продукцію. Виробничо-збутова діяльність потребує прискіпливої уваги, аналізу і розвитку, для досягнення позитивних комерційних результатів, підвищення ділової активності та зміцнення фінансової самостійності підприємства

Метою кваліфікаційної роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства. Для досягнення цієї мети в роботі вирішувалися наступні завдання:

- проаналізувати теоретичні засади виробничо-збутової діяльності підприємства;
- дослідити логістику та маркетинг, як основи виробничо-збутової діяльності підприємства;
- розглянути забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства;
- надати загальну характеристику діяльності ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»;
- провести аналіз ринку легкових автомобілів;
- надати оцінку конкурентного середовища ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»;
- дослідити особливості фінансового стану ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»;
- обґрунтування проекту вибору постачальника;
- аналіз постачальників для оптимізації збутової діяльності ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»;
- оцінити ефективність запропонованих заходів.

Об'єкт розроблення – процес забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ»

Предмет дослідження є теоретичні, методичні та практичні підходи

забезпечення ефективного управління виробничо-збутовою діяльністю ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ».

Методи досліджень. У роботі використано такі методи дослідження: методи групування, графічний, ілюстрації, табличний, методи вертикального та горизонтального аналізу, метод SWOT та PEST аналізу.

Практична значущість одержаних результатів для ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ» полягає у тому, що завдяки вибору оптимального постачальника підвищиться якість сервісу та знизиться вартість логістичних послуг, що вплине на збільшення виручки від реалізації на 7% при зниженні собівартості на 3,5%. Збільшення виручки від реалізації позитивно відіб'ється на інших показниках ділової активності фондоддача збільшиться на 2,8%, рентабельність підприємства і продукції збільшиться на 0,018 та 0,017 відповідно.