

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 Берелей Олени Іванівни

академічної групи 073-17зск-2

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «Аеліта плюс»)

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

Дніпро
2020

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

(підпис)

« 30 » квітня 2020 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра**

студентці Берелей О.І. академічної групи 073-17зск-2

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «Аеліта плюс»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 20 травня 2020 р. № 269-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства	02.05.2020 р. – 14.05.2020 р.
Аналітичний	Аналіз результатів діяльності ТОВ «Аеліта плюс»	15.05.2020 р. – 01.06.2020 р.
Рекомендаційний	Шляхи підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства	02.06.2020 р. – 12.06.2020 р.

Завдання видано

_____ Саннікова С.Ф.

(підпис керівника)

Дата видачі « 30 » квітня 2020 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 17 » червня 2020 року

Прийнято до виконання

_____ Берелей О.І.

(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студентки групи 073-17зск-2
НТУ «Дніпровська політехніка»
Берелей Олени Іванівни

на тему: Підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ТОВ «Аеліта плюс»)

ВИТРАТИ НА ЗБУТ, ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, ОБСЯГИ ЗБУТУ, РЕАЛІЗОВАНА ПРОДУКЦІЯ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПРОДАЖІВ

Структура роботи: 62 сторінки комп'ютерного тексту; 13 рисунків; 21 таблиця; 32 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – процес управління збутовою діяльністю підприємства ТОВ «Аеліта плюс».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства ТОВ «Аеліта плюс».

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: вивчено теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства; надано характеристику ТОВ «Аеліта плюс» та його середовища; проведено аналіз результатів виробничо-господарської діяльності ТОВ «Аеліта плюс»; оцінено трудові показники підприємства; здійснено аналіз використання основних і оборотних засобів; проведено аналіз витрат ТОВ «Аеліта плюс»; досліджено прибутковість підприємства; розроблено заходи з підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ТОВ «Аеліта плюс» та обґрунтовано їх ефективність.

Методи дослідження – порівняння, системний підхід, угруповання, техніко-економічний аналіз, горизонтальний і вертикальний аналіз, табличний, графічний методи.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання на підприємствах при вирішенні завдань з підвищення ефективності збутової діяльності.

Сфера застосування – це процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Економічна ефективність реалізації запропонованих рішень по управління збутовою діяльністю підприємства ТОВ «Аеліта плюс» буде у зростанні виручки від реалізації продукції на 8489 тис. грн. і збільшенні прибутку на 1457 тис. грн.

Значимість роботи полягає в тому, що результати здійснених досліджень можуть бути використані керівництвом ТОВ «Аеліта плюс» у практичній діяльності підприємства з метою підвищення ефективності збутової діяльності і покращення фінансових результатів підприємства.

ABSTRACT

bachelor's qualification work
student group 073-17zsk-2
Dnipro University of Technology
Berelei Olena Ivanivna

on the topic: Increase of management efficiency of marketing activity of an enterprise (based on the materials of LLC “Aelita plus”)

SALES COSTS, SALES ACTIVITIES, SALES VOLUMES, SALES GOODS, PROFITABILITY OF SALES

Structure of the work: 62 pages of computer text; 13 figures; 21 tables; 32 reference sources

The object of the development is the process of sales management of LLC “Aelita plus”.

The purpose of the work is the theoretical substantiation and development of practical recommendations for increasing the efficiency of sales management of the enterprise LLC “Aelita plus”.

The main results of the bachelor's qualification work are as follows: the theoretical foundations of enterprise sales management are studied; the characteristics of LLC “Aelita plus” and its environment are given; the analysis of results of production and economic activity of LLC “Aelita plus” is carried out; the labor indicators of the enterprise are estimated; the analysis of use of fixed and current assets is carried out; the analysis of expenses of LLC “Aelita plus” is carried out; the profitability of the enterprise is investigated; the measures to increase the efficiency of sales management of LLC “Aelita plus” are developed and their efficiency is substantiated.

The research methods are comparison, system approach, grouping, technical and economic analysis, horizontal and vertical analysis, tabular, graphical methods.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for use in enterprises in solving problems to improve the efficiency of sales activities.

The scope is the process of managing of the enterprise sales activities.

The economic efficiency of the implementation of the proposed solutions for the management of sales activities of the company LLC “Aelita plus” will be in the growth of revenue from sales of products by 8489 thousand UAH. and increase profits by 1457 thousand UAH.

The significance of the work is that the results of the research can be used by the management of LLC “Aelita plus” in the practical activities of the enterprise in order to increase the efficiency of sales activities and improve the financial results of the enterprise.

ЗМІСТ

	Стор.
Вступ.....	4
1 Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства.....	7
1.1 Поняття збутової діяльності.....	7
1.2 Підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства.....	11
2 Аналіз результатів діяльності ТОВ «Аеліта плюс».....	18
2.1 Характеристика підприємства та його середовища.....	18
2.2 Аналіз результатів виробничо-господарської діяльності ТОВ «Аеліта плюс».....	22
2.3 Оцінка трудових показників підприємства.....	24
2.4 Аналіз використання основних і оборотних засобів.....	29
2.5 Аналіз витрат ТОВ «Аеліта плюс».....	35
2.6 Аналіз прибутковості підприємства.....	42
3 Шляхи підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства.....	45
3.1 Розробка та обґрунтування заходів з підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ТОВ «Аеліта плюс».....	45
3.2 Сукупний ефект від реалізації запропонованих заходів.....	53
Висновки.....	56
Перелік джерел посилання.....	59