

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 Натарової Марії Максимівни

академічної групи 073-18-2

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства (за матеріалами ПрАТ «Компанія Ензим»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Трифорова О.В.			

Рецензент				
-----------	--	--	--	--

Нормоконтролер	Трифорова О.В.			
----------------	----------------	--	--	--

Дніпро  
2022

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри менеджменту

\_\_\_\_\_ Швець В.Я.

(підпис)

« 02 » травня 2022 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеня бакалавра**

студентці Натаровій М.М. академічної групи 073-18-2

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства (за матеріалами ПрАТ «Компанія Ензим»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від \_\_\_\_\_ 2022 р. № \_\_\_\_

<b>Розділ</b>	<b>Зміст</b>	<b>Термін виконання</b>
Теоретичний	Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства	02.05.2022 р. – 13.05.2022 р.
Аналітичний	Аналіз діяльності ПрАТ «Компанія Ензим»	14.05.2022 р. – 01.06.2022 р.
Рекомендаційний	Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності ПрАТ «Компанія Ензим»	02.06.2022 р. – 12.06.2022 р.

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_ Трифорова О.В.

(підпис керівника)

Дата видачі « 02 » травня 2022 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 13 » червня 2022 року

**Прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_ Натарова М.М.

(підпис студента)

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра  
студентки групи 073-18-2  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
Натарової Марії Максимівни

на тему: Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства (за матеріалами ПрАТ «Компанія Ензим»)

**ЗБУТ, ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ, РИНОК ДРІДЖІВ, РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТУ, УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ**

Структура роботи: 60 сторінок комп'ютерного тексту; 28 рисунків; 13 таблиць; 43 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – збутова діяльність підприємства.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: розглянуто теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства; проаналізовано діяльність ПрАТ «Компанія Ензим»; обґрунтовано управлінські рішення у сфері збутової діяльності підприємства та визначено економічну ефективність запропонованих рекомендацій для ПрАТ «Компанія Ензим».

Методи дослідження – аналізу і синтезу, економічного аналізу, статистичного аналізу, SWOT-аналіз, порівняння, узагальнення, графічний.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання підприємствами-виробниками харчових продуктів при розширенні експортної діяльності.

Сфера застосування – управління збутовою діяльністю підприємства на зовнішніх ринках.

Економічна ефективність запропонованих заходів – підвищення чистого доходу ПрАТ «Компанія Ензим» на 19543 тис.грн (на 2,3%) та збільшення прибутку від операційної діяльності на 12655 тис.грн (на 7,2%).

Значимість роботи – реалізація запропонованих управлінських рішень з розширення експорту до Китаю, відкриття філії у Шанхаї та просування продукції забезпечують налагодження перспективних довготривалих стосунків з контрагентами та споживачами в рамках стратегічного партнерства.

## **ABSTRACT**

of qualification paper for the Bachelor's degree  
by the student of the academic group 073-18-2  
Dnipro University of Technology  
Natarova Maria

Title: Substantiation of management decisions in the field of sales activities of the enterprise (based on the materials of Private JSC "Enzyme Company")

**SALES, SALES ACTIVITIES, PRODUCT PROMOTION, YEAST MARKET,  
EXPORTS EXPANSION, SALES MANAGEMENT**

Thesis's structure: 60 printed pages; 28 figures; 13 tables; 43 references.

Object of development – sales activities of the enterprise.

The aim of the paper – theoretical substantiation and development of management decisions in the field of sales activities of the enterprise.

The main findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are as follows: the theoretical bases of management of sales activity of the enterprise are considered; the activity of JSC "Enzyme Company" is analyzed; management decisions in the field of sales activities of the enterprise are substantiated and the economic efficiency of the proposed recommendations for JSC "Enzyme Company" is determined.

Research methods – analysis and synthesis, economic analysis, statistical analysis, SWOT-analysis, comparison, generalization, graphical.

The findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are recommended for use by food manufacturers in expanding export activities.

Application – management of sales activities of the enterprise in foreign markets.

Financial viability of the proposed measures – increase in net income of JSC "Enzyme Company" by 19543 thousand UAH (by 2.3%) and increase in profit from operating activities by 12655 thousand UAH (by 7.2%).

The value of the research – the implementation of the proposed management solutions to expand exports to China, the opening of a branch in Shanghai and product promotion ensure the establishment of long-term long-term relationships with contractors and consumers in a strategic partnership.

## ЗМІСТ

	С.
Вступ.....	4
1 Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства .....	7
1.1 Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством.....	7
1.2 Управління збутовою діяльністю підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності .....	12
2 Аналіз діяльності ПрАТ «Компанія Ензим».....	19
2.1 Загальна характеристика діяльності ПрАТ «Компанія Ензим».....	19
2.2 Характеристика системи менеджменту ПрАТ «Компанія Ензим» .....	23
2.3 Аналіз виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Компанія Ензим» ...	29
2.4 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Компанія Ензим».....	34
3 Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності ПрАТ «Компанія Ензим».....	40
3.1 Обґрунтування можливостей щодо розширення експорту до Китаю.....	40
3.2 Процедура відкриття філії ПрАТ «Компанія Ензим» у Китаї .....	42
3.3 Рекомендації щодо організаційної структури закордонної філії ПрАТ «Компанія Ензим» .....	45
3.4 Рекомендації щодо просування продукції ПрАТ «Компанія Ензим» на ринку Китаю.....	46
3.5 Економічне обґрунтування ефективності рекомендованих управлінських рішень у сфері збутової діяльності ПрАТ «Компанія Ензим»..	52
3.6 Ефективність запропонованих управлінських рішень у сфері збутової діяльності ПрАТ «Компанія Ензим».....	55
Висновки.....	57
Перелік джерел посилання.....	61