

Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Дніпровська політехніка»

Міжгалузевий навчально-науковий інститут  
безперервної очно-дистанційної освіти

Кафедра менеджменту

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
**кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра**

студентки Сивун Юлії Сергіївни

академічної групи 073-16в

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збуту продукції підприємства (за матеріалами ТОВ «Форстор Індастрі»)

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)

« 08 » травня 2020 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеня бакалавра**

студентці Сивун Ю.С. академічної групи 073-16в

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збуту продукції підприємства (за матеріалами ТОВ «Форстор Індастрі»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 13 травня 2020 р. № 260-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні основи управління збутом продукції підприємства	12.05.2020 р. – 21.05.2020 р.
Аналітичний	Аналіз фінансово-економічних результатів діяльності ТОВ «Форстор Індастрі»	22.05.2020 р. – 08.06.2019 р.
Рекомендаційний	Обґрунтування управлінських рішень у сфері збуту продукції ТОВ «Форстор Індастрі»	09.06.2020 р. – 17.06.2020 р.

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_ Саннікова С.Ф.  
(підпис керівника)

**Дата видачі** « 08 » травня 2020 року

**Дата подання до екзаменаційної комісії** « 22 » червня 2020 року

**Прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_ Сивун Ю.С.  
(підпис студента)

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра  
студентки групи 073-16в  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
Сивун Юлії Сергіївни

на тему: Обґрунтування управлінських рішень у сфері збуту продукції підприємства (за матеріалами ТОВ «Форстор Індастрі»)

### ЗБУТ, ЗБУТОВІ ВИТРАТИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗБУТУ, СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ, УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ

Структура роботи: 70 сторінок комп'ютерного тексту; 21 рисунок; 16 таблиць; 35 джерел посилання.

Об'єкт розроблення – процес управління збутом продукції ТОВ «Форстор Індастрі».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення управління збутом продукції підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: досліджено теоретичні основи управління збутом продукції підприємства; виконано аналіз результатів діяльності ТОВ «Форстор Індастрі»; досліджено операційні витрати підприємства; здійснено аналіз використання персоналу ТОВ «Форстор Індастрі»; досліджено основні засоби підприємства; проаналізовано ділову активність підприємства; оцінено фінансову стійкість та ліквідність ТОВ «Форстор Індастрі»; розроблено заходи з удосконалення управління збутом продукції ТОВ «Форстор Індастрі» та обґрунтовано їх ефективність.

Методи дослідження – системний підхід, порівняння, техніко-економічний аналіз, трендовий, фінансово-економічний аналіз, графічний, табличний методи.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання на підприємствах при вирішенні завдань у сфері збуту продукції підприємства.

Сфера застосування – це процес управління збутом продукції підприємства.

Економічна ефективність запропонованих управлінських рішень. Загальний ефект від реалізації заходів з удосконалення управління збутом продукції ТОВ «Форстор Індастрі» становитиме 2168 тис. грн. Рентабельність продукції збільшиться на 0,46 %, рентабельність продажу – на 0,4 %, чистий прибуток зросте на 1778 тис. грн.

Значимість роботи – результати, здійснених у кваліфікаційній роботі досліджень, можуть бути використані в практичній діяльності досліджуваного підприємства.

## ABSTRACT

bachelor's qualification work  
student group 073-16v  
Dnipro University of Technology  
Syvun Yuliia Serhiivna

on the topic: Substantiation of managerial solutions in product sales of an enterprise (based on the materials of LLC “Forstor Industry”)

SALES, SALES COSTS, SALES EFFICIENCY, SALES PROMOTION,  
SALES MANAGEMENT

Structure of the work: 70 pages of computer text; 21 figures; 16 tables; 35 reference sources.

The object of the development is the process of sales management of LLC “Forstor Industry”.

The purpose of the work is the theoretical substantiation and development of practical recommendations for improving of product sales management of the enterprise.

The main results of the bachelor's qualification work are as follows: the theoretical foundations of product sales management of the enterprise are investigated; the analysis of results of the activity of LLC “Forstor Industry” is carried out; the operating costs of the enterprise are investigated; the analysis of the use of the personnel of LLC “Forstor Industry” is carried out; the fixed assets of the enterprise are investigated; the business activity of the enterprise is analyzed; the financial stability and liquidity of LLC “Forstor Industry” is assessed; the measures to improve the sales management of the products of LLC “Forstor Industry” are developed and their efficiency is substantiated.

The research methods are system approach, comparison, technical and economic analysis, trend, financial and economic analysis, graphical, tabular methods.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for use in enterprises in solving problems in the field of sales of enterprise products.

The scope is the process of product sales management of the enterprise.

Economic efficiency of the offered management decisions. The total effect from the implementation of measures to improve sales management of products of LLC “Forstor Industry” will be 2168 thousand UAH. The product profitability will increase by 0.46%, the sales profitability - by 0.4%, the net profit will increase by 1778 thousand UAH.

The significance of the work - the results of research carried out in the qualification work can be used in the practical activities of the researched enterprise.

## ЗМІСТ

	Стор.
Вступ	4
1 Теоретичні основи управління збутом продукції підприємства	6
1.1 Поняття «збут», його функції, збутова політика	6
1.2 Удосконалення управління збутом продукції підприємства	12
2 Аналіз фінансово-економічних результатів діяльності ТОВ «Форстор Індастрі»	15
2.1 Характеристика ТОВ «Форстор Індастрі»	15
2.2 Аналіз результатів діяльності ТОВ «Форстор Індастрі»	18
2.3 Дослідження операційних витрат підприємства	26
2.4 Використання персоналу ТОВ «Форстор Індастрі»	29
2.5 Дослідження основних засобів підприємства	33
2.6 Аналіз балансу ТОВ «Форстор Індастрі»	38
2.7 Ділова активність підприємства	41
2.8 Оцінка фінансової стійкості та ліквідності ТОВ «Форстор Індастрі»	46
3 Обґрунтування управлінських рішень у сфері збуту продукції ТОВ «Форстор Індастрі»	52
3.1 Заходи зі стимулювання збуту продукції і зі зменшення збутових витрат	52
3.2 Вплив запропонованих заходів на ефективність діяльності підприємства ТОВ «Форстор Індастрі»	61
Висновки	63
Перелік джерел посилання	67