

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

Навчально-науковий інститут економіки  
Факультет менеджменту

Кафедра прикладної економіки, підприємництва та публічного управління

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
кваліфікаційної роботи ступеня *бакалавр*

Студентки *Потапової Владислави Олегівни*

академічної групи 076-20з-1

спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

за освітньою програмою Підприємництво, торгівля та біржова діяльність  
на тему: *«Формування ефективної збутової стратегії підприємства»*

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	<i>Терехов Є.В.</i>	<b>90</b>	<b>відмінно</b>	
розділів:				

Рецензент				
-----------	--	--	--	--

Нормоконтролер				
----------------	--	--	--	--

Дніпро  
2024

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри  
прикладної економіки, підприємництва  
та публічного управління

(повна назва)

\_\_\_\_\_ О.Г. Вагонова  
 (підпис) (прізвище, ініціали)  
 « » 2024 року

**ЗАВДАННЯ**  
**на кваліфікаційну роботу**  
**ступеня бакалавр**

Студентці *Потаповій Владиславі Олегівні* академічної групи 076-20з-1 спеціальності *076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність* за освітньою програмою Підприємництво, торгівля та біржова діяльність на тему: «*Формування ефективної збутової стратегії підприємства*»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 27 травня 2024 №475-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Розділ 1. Теоретичний	Дослідити зміст збутової діяльності підприємств та її вплив на показники ефективності. Здійснити огляд літературних джерел за темою дослідження.	13.05.2024- 04.06.2024
Розділ 2. Аналітичний	Надати економіко-організаційну характеристику торговельного підприємства. Визначити ключові показники ефективності діяльності торговельного підприємства. Визначити фактори розвитку підприємства сфери торгівлі.	06.06.2024- 19.06.2024
Розділ 3. Прикладний	Розробити пропозиції щодо підвищення ефективності збутової діяльності підприємства сфери торгівлі.	21.06.2024- 03.07.2024

Завдання видано \_\_\_\_\_ *Терехов Є.В.*

Дата видачі 13.05.2024

Дата подання до екзаменаційної комісії 10.07.2024

Прийнято до виконання \_\_\_\_\_ *Потапова В.О.*

## РЕФЕРАТ

ТОРГІВЛЯ, ЗБУТ ПРОДУКЦІЇ, РИНОК, ЕФЕКТИВНІСТЬ,  
ПРОПОЗИЦІЯ, ПОПИТ, СПОЖИВАЧІ.

Пояснювальна записка кваліфікаційної роботи бакалавра на тему  
*«Формування ефективної збутової стратегії підприємства»*

61 сторінок, 9 рис., 18 табл., 2400 інформаційних джерел, 3 додатки.

*Об'єктом дослідження* є процес управління продажами підприємства сфери торгівлі.

*Предметом дослідження* є методичні засади та практичні підходи до управління продажами підприємства сфери торгівлі.

*Мета дослідження* – узагальнити методичні основи й теоретично обґрунтувати процес управління продажами підприємства сфери торгівлі.

Отримані результати. У першому розділі зображені підходи до визначення поняття «управління продажами». Здійснений огляд літературних джерел за темою дослідження.

У другому розділі проведений аналіз господарської діяльності підприємства сфери збуту в аспекті управління продажами його товарів. Визначені фактори впливу на обсяги продажів торговельного підприємства на ринку автозапчастин.

У третьому розділі наведені рекомендації щодо підвищення обсягів продажів торговельного підприємства на ринку автозапчастин.

Сфера практичного застосування результатів роботи – підприємства сфери торгівлі, що пропонують товари кінцевого призначення.

## ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Особливості організації збутової діяльності підприємства та тенденції розвитку галузі.....	7
1.2. Огляд літературних джерел за темою дослідження.....	17
1.3. Мета, завдання та методи дослідження.....	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО - ОРГАНІЗАЦІЙНИХ УМОВ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
2.1. Економіко-організаційна характеристика підприємства сфери торгівлі (на прикладі ТОВ «Юнік-Трейд»).....	21
2.2. Аналіз зовнішнього середовища збутової діяльності підприємства.....	33
2.3. Фактори впливу на результати збутової діяльності на ринку автозапчастин.....	37
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ОБСЯГІВ ПРОДАЖІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Побудова клієнтоорієнтованої системи збуту на торговельному підприємстві.....	41
3.2. Рекомендації щодо підвищення обсягів продажів товарів на ринку автозапчастин.....	51
ВИСНОВКИ.....	57
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	59
ДОДАТОК А. Відгук на кваліфікаційну роботу бакалавра.....	62
ДОДАТОК Б. Рецензія на кваліфікаційну роботу бакалавра.....	64
ДОДАТОК В. Довідка про результати перевірки тексту кваліфікаційної роботи бакалавра на присутність запозичень.....	65

