

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

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студента Кравченко Дениса Сергійовича

академічної групи 073-20-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень щодо удосконалення збутової діяльності (за матеріалами ФГ «Тарас»)

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

Дніпро
2024

ЗАТВЕРДЖЕНО:
завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.
(підпис)
« 20 » травня 2024 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра

студенту Кравченко Д.С. академічної групи 073-20-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень щодо удосконалення збутової діяльності (за матеріалами ФГ «Тарас»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 27 травня 2024 р. № 474-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні аспекти прийняття управлінських рішень в сфері збутової діяльності підприємства	20.05.2024 р. – 28.05.2024 р.
Аналітичний	Аналіз та оцінка фінансово-господарської та збутової діяльності у ФГ «Тарас»	29.05.2024 р. – 10.06.2024 р.
Рекомендаційний	Формування заходів удосконалення збутової діяльності ФГ «Тарас»	11.06.2024 р.– 20.06.2024 р.

Завдання видано _____ Усатенко О.В.
(підпис керівника)

Дата видачі « 20 » травня 2024 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 21 » червня 2024 року

Прийнято до виконання _____ Кравченко Д.С.
(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студента групи 073-20-1
НТУ «Дніпровська політехніка»
Кравченко Дениса Сергійовича

на тему: Обґрунтування управлінських рішень щодо удосконалення
збутової діяльності (за матеріалами ФГ «Тарас»)

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЗБУТ, ЗБУТОВА ПОЛІТИКА, ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ

Структура роботи: 67 сторінок комп'ютерного тексту; 13 рисунків; 18 таблиць; 33 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – процес обґрунтування управлінських рішень щодо удосконалення збутової діяльності підприємства.

Мета роботи – обґрунтування управлінських рішень щодо удосконалення збутової діяльності.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: досліджено місце збуту у маркетинговій діяльності підприємства; встановлено завдання, основні етапи процесу управління збутовою діяльністю підприємства; розглянуто ефективність збутової діяльності підприємства та напрями її покращення; оцінено організаційно-економічна характеристика ФГ «Тарас»; виконано аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства; проведено оцінку факторів конкурентного середовища підприємства; виявлено загрози, які впливають на діяльність підприємств, що займаються вирощуванням зернових культур; впроваджено напрями стимулювання збуту ФГ «Тарас» та оцінено їх ефективність.

Методи дослідження – теоретичного узагальнення та систематизації, економіко- статистичного й економічного аналізу, методи обґрунтування ефективності управлінських рішень.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання на підприємствах, що спеціалізуються на вирощуванні зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

Сфера застосування – при обґрунтуванні управлінських рішень щодо удосконалення збутової діяльності.

Економічна ефективність запропонованих заходів полягає в обґрунтуванні заходів, спрямованих на удосконалення збутової діяльності ФГ «Тарас».

Значимість роботи полягає у тому, що було обґрунтовано управлінські рішення щодо організації ефективної збутової діяльності ФГ «Тарас» для досягнення двох основних цілей – задоволення потреб клієнтів та отримання максимально можливого прибутку.

ABSTRACT

of qualification paper for the Bachelor's degree
by the student of the academic group 073-20-1
Dnipro University of Technology
Kravchenko Denys Serhiiiovych

Substantiation of managerial decisions regarding the improvement of sales activities (based on the materials of Farming "Taras")

KEYWORDS: SALES, SALES POLICY, SALES ACTIVITIES, SALES PROMOTION

Structure: 67 printed pages; 13 figures; 18 tables; 33 references.

Object of development is the process of substantiating management decisions regarding the improvement of the enterprise's sales activity.

The aim of the paper – is to substantiate management decisions regarding the improvement of sales activities.

The main findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are as follows: the point of sale in the marketing activity of the enterprise was investigated; the task, the main stages of the process of managing the sales activity of the enterprise are established; the effectiveness of the company's sales activity and directions for its improvement were considered; the organizational and economic characteristics of Farming "Taras" were evaluated; an analysis of the financial and economic indicators of the enterprise was performed; an assessment of the factors of the enterprise's competitive environment was carried out; threats affecting the activities of enterprises engaged in the cultivation of grain crops have been identified; directions of sales promotion of Farming "Taras" were implemented and their effectiveness was evaluated.

Research methods – theoretical generalization and systematization, economic-statistical and economic analysis, methods of substantiating the effectiveness of management decisions.

The findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are recommended for use at enterprises specializing in the cultivation of grain crops (except rice), legumes and oilseeds.

Application is when justifying management decisions regarding the improvement of sales activities.

The economic efficiency of the proposed measures consists in the justification of measures aimed at improving the sales activity of Farming "Taras".

The significance of the work lies in the fact that managerial decisions regarding the organization of effective sales activities of Farming "Taras" were substantiated in order to achieve two main goals - meeting the needs of customers and obtaining the maximum possible profit.

ЗМІСТ

Вступ	4
1 Теоретичні аспекти прийняття управлінських рішень в сфері збутової діяльності підприємства	6
1.1 Місце збуту у маркетинговій діяльності підприємства	6
1.2 Завдання, основні етапи процесу управління збутовою діяльністю підприємства	11
1.3 Ефективність збутової діяльності підприємства та напрями її покращення	17
2 Аналіз та оцінка фінансово-господарської та збутової діяльності у ФГ «Тарас»	23
2.1 Організаційно-економічна характеристика ФГ «Тарас»	23
2.2 Аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства	25
2.3 Оцінка факторів конкурентного середовища підприємства	38
3 Формування заходів удосконалення збутової діяльності ФГ «Тарас»	49
3.1 Загрози, які впливають на діяльність підприємств, що займаються вирощуванням зернових культур	49
3.2 Напрями стимулювання збуту ФГ «Тарас» та оцінка їх ефективності	51
Висновки	59
Перелік джерел посилання	65

ВСТУП

Основними засобами формування нового наукового знання є емпіричні дослідження та їх логічне узагальнення через виявлені закономірності та принципи. Поняття «емпіричне знання» означає результат пізнання певних явищ, подій та відношень на первинній стадії дослідження абстрактних об'єктів. На основі отриманого знання формується теоретичне знання. Така логічна послідовність є доречною при дослідженні та порівнянні таких видів практичної діяльності, як збут і маркетинг, для виявлення спільного та відмінностей і, врешті, визначення парадигми збуту.

Основне завдання методології наукового дослідження організації збутової діяльності полягає у знаходженні закономірностей цього процесу та шляхів його оптимізації. Для досягнення гносеологічного результату щодо збуту продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування, спираючись на принципи об'єктивності, діалектики, практики та історизму, розглянемо поняття «збут», «організація збуту» та реальні умови їх здійснення.

Для практиків збут представляє собою вид діяльності суб'єкта, що здійснює господарську діяльність з виробництва та реалізації вироблених товарів споживачеві або фірмі-посереднику. Він є кінцевим етапом перебування продукту на підприємстві, який настає після циклу виробництва і для підприємства є визначальним на шляху до отримання бажаного та очікуваного результату діяльності. Цей висновок є обґрунтованим, оскільки для відтворення процесу виробництва необхідно відновити витрачені ресурси (фінансові, матеріальні, кадрові) та отримати прибуток, заради якого організована господарська діяльність. Безперервна циклічність цього процесу свідчить про прибутковість господарської діяльності.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування управлінських рішень у сфері менеджменту якості.

Для досягнення мети в кваліфікаційній роботі вирішенні такі завдання:

- дослідити місце збуту у маркетинговій діяльності підприємства;
- встановити завдання, основні етапи процесу управління збутовою діяльністю підприємства;
- розглянути ефективність збутової діяльності підприємства та напрями її покращення;
- ознайомитися з організаційно-економічною характеристикою ФГ «Тарас»;
- виконати аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства;
- провести оцінку факторів конкурентного середовища підприємства;
- виявити загрози, які впливають на діяльність підприємств, що займаються вирощуванням зернових культур;
- впровадити напрями стимулювання збуту ФГ «Тарас» та оцінити їх ефективність.

Об'єкт розроблення роботи – процес обґрунтування управлінських рішень щодо удосконалення збутової діяльності підприємства.

Предметом розроблення – теоретико-методологічні та практичні аспекти обґрунтування управлінських рішень щодо удосконалення збутової діяльності ФГ «Тарас».

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань у роботі використані методи теоретичного узагальнення та систематизації, економіко-статистичного й економічного аналізу, методи обґрунтування ефективності управлінських рішень.

Практична значимість полягає в тому, що було обґрунтовано управлінські рішення щодо організації ефективної збутової діяльності ФГ «Тарас» для досягнення двох основних цілей – задоволення потреб клієнтів та отримання максимально можливого прибутку.

