

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

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи бакалавра

студента Сінченка Данила Андрійовича

академічної групи 073-20-6

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства (ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інтуїційною	
	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 Сінченку Д.А. академічної групи 073-20-6
спеціальності 073 Менеджмент
на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства (за матеріалами ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ»)**

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

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні питання ефективного управління збутовою діяльністю підприємства.	20.05.2024 р. – 28.05.2024р.
Аналітичний	Аналіз підприємницької діяльності ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ» та ефективності управління збутом	29.05.2024 р. – 10.06.2024р.
Рекомендаційний	Удосконалення управління збутової діяльності ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ»	11.06.2024 р.– 20.06.2024 р.

Завдання видано _____ **Усатенко О.В.**
(підпис керівника) (прізвище, ініціали)

Дата видачі « 20 » травня 2024 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 21 » червня 2024 року

Прийнято до виконання _____ **Сінченко Д.А.**
(підпис студента) (прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студента групи 073-20-6
НТУ «Дніпровська політехніка»
Сінченка Данила Андрійовича

на тему: Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства (за матеріалами ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ»)

**БУДІВЕЛЬНА ГАЛУЗЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ,
ЛОГІСТИКА, ПІДПРИЄМСТВО, УПРАВЛІННЯ**

Структура роботи: 58 сторінок комп'ютерного тексту; 28 рисунків; 15 таблиць; 22 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – процес організації збутової діяльності ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій з удосконалення управління збутовою діяльністю ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ»

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: виконано дослідження теоретичних засад організації збутової діяльності підприємств; визначено основні проблеми збутової діяльності ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ»; виконано аналіз конкурентоспроможності досліджуваного підприємства.

Методи дослідження – табличний, графічний, економіко-математичний, статистичний, метод аналізу та порівняння, вербально-описовий, метод спостереження, метод стратегічного та матричного аналізу.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання у збутовій діяльності ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ».

Сфера застосування – збутова діяльність підприємства.

Економічна ефективність запропонованих заходів – 3 розділ результатом виходу на ринок Польщі стало підвищення рентабельності зовнішньоекономічної діяльності. Рентабельність експорту склала 46,4%. Загальна рентабельність продукції склала 27,42%.

Значимість роботи – практична значущість полягає в тому, що основні положення, викладені у кваліфікаційній роботі, можуть бути доведені до рівня конкретних рекомендацій та практичних розробок і можуть бути використані ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ».

ABSTRACT

Qualification work of a bachelor
student from group 073-20-6
National Technical University "Dniprovska Polytechnika"
Daniil Andriyovych Sinchenko

on the topic: Substantiation of management decisions in the field of enterprise sales activities (based on the materials of LLC "CORAL ADMIKCHERZ")

CONSTRUCTION INDUSTRY, EFFICIENCY, SALES ACTIVITIES, LOGISTICS, ENTERPRISE, MANAGEMENT

Work structure: 58 pages of computer text; 28 figures; 15 tables; 22 reference sources.

Development object – the process of organizing the sales activities of "CORAL ADMIKCHERZ" LLC.

The aim of the work – theoretical justification and development of recommendations for improving the management of the sales activities of "CORAL ADMIKCHERZ" LLC.

The main results of the bachelor's qualification work include: research on the theoretical principles of organizing sales activities of enterprises; identification of the main problems of the sales activities of "CORAL ADMIKCHERZ" LLC; analysis of the competitiveness of the researched enterprise.

Research methods – tabular, graphical, economic-mathematical, statistical, analysis and comparison method, verbal-descriptive, observation method, strategic and matrix analysis method.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for use in the sales activities of "CORAL ADMIKCHERZ" LLC. Application area – sales activities of the enterprise. The economic efficiency of the proposed measures – as a result of entering the Polish market, the profitability of foreign economic activity increased. Export profitability was 46.4%. The overall profitability of production was 27.42%. The significance of the work – the practical significance lies in the fact that the main provisions set out in the qualification work can be developed into specific recommendations and practical developments and can be used by "CORAL ADMIKCHERZ" LLC.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1 Теоритичні та методичні аспекти ефективності збутової діяльності.....	
1.1 Теоретичні основи і сутність управління збутовою діяльністю.....	6
1.2 Фактори та підходи в організації збуту продукції.....	10
2 Аналіз підприємницької діяльності ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ» та ефективності управління збутом.....	
2.1 Загальна характеристика підприємства.....	17
2.2 Аналіз основних показників діяльності підприємства.....	19
2.3 Аналіз збутової діяльності підприємства.....	32
3 Удосконалення управління збутової діяльності ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ».....	
3.1 Обґрунтування доцільності виходу продукції ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ» на ринок Польщі.....	48
3.2 Економічна оцінка доцільності виходу продукції підприємства на ринок Польщі.....	52
Висновки.....	56
Перелік джерел посилань.....	58

ВСТУП

Однією з ключових причин збитковості підприємств є ускладнення процесу збуту продукції в умовах зростаючої конкуренції серед вітчизняних та зарубіжних виробників на українському ринку, через зниження купівельної потужності споживачів. Аналіз економічних показників ефективності збутової діяльності є важливим для виявлення проблем, що виникають у діяльності підприємства в цілому. Тому дослідження, присвячене аналізу техніко – економічних показників та обґрунтуванню управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства.

Великий внесок у вивчення збутової діяльності зробили такі вчені як: Р. Дж. Болт, А. Стрикленд, Р. Ентоні, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Е. Кофлан та інші. Проблема вдосконалення збутової діяльності також активно висвітлена у працях вітчизняних авторів, таких як Артеменко Т. В., Богатова Д. Ю., Зуба А. Т., Коливанова В. Ю., Новикова Д. А., Шершньова З. Є., Н. Тарнавська, та інші.

Актуальність теми. Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства є надзвичайно актуальною темою з кількох причин:

- ефективний збут є критичним елементом успіху будь-якого підприємства. Правильно спроектована та реалізована стратегія збуту дозволяє не лише забезпечити стабільний обсяг продажів, але й здобути конкурентну перевагу на ринку;

- збутова діяльність є однією з основних джерел доходу для підприємства, тому важливо мати чітке обґрунтування кожного управлінського рішення, що стосується цієї сфери. Це означає врахування різноманітних факторів, таких як ефективність маркетингових стратегій, розвиток каналів збуту, управління ціноутворенням, оптимізація логістичних процесів тощо.

Отже, актуальність теми обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства визначається її важливістю для досягнення успіху на ринку, необхідністю адаптації до змін у середовищі та значенням збуту як ключового фактору доходності підприємства.

Мета дослідження - теоретичне обґрунтування та розробка рішень що до підвищення ефективності у сфері збутової діяльності ТОВ "КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ". На основі отриманих результатів дослідження будуть розроблені конкретні рекомендації для удосконалення збуту, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства.

Завдання дослідження:

- узагальнити теоретичні основи збутової діяльності підприємства;
- виконати аналіз основних техніко – економічних показників діяльності підприємства;
- виконати комплексний аналіз збутової діяльності підприємства;
- удосконалити управління збутової діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження - процес управління збутовою діяльністю підприємства ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ».

Предмет дослідження - теоретичні, методичні та практичні підходи до підвищення ефективності в сфері збутової діяльності підприємства.

Методи дослідження:

- статистичний для наведення даних про загальну характеристику підприємства ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ»;
- метод графічного аналізу який використано для візуалізації статистичних даних підприємства;
- метод формування таблиць для зручного подання загальної характеристики підприємства, здійснення розрахунків основних економічних показників, при економічному аналізі збутової діяльності, а також при обґрунтуванні шляхів підвищення ефективності збутової діяльності підприємства.

Практична значущість отриманих результатів полягає в можливості підвищення ефективності збутовою діяльністю за рахунок виходу підприємства на ринок Польщі, що в свою чергу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та прибутковості ТОВ «КОРАЛ АДМІКЧЕРЗ».