

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 Мерзлого Данила Сергійовича

академічної групи 073-20-2

напряму підготовки 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства (за матеріалами ПрАТ «Кременчуцька трикотажна фабрика»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Баранець Г.В.			

Рецензент				
-----------	--	--	--	--

Нормоконтролер	Баранець Г.В.			
----------------	---------------	--	--	--

Дніпро

2024

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

(підпис)

« 20 » травня 2024 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра**

студенту Мерзлomu Д.С. академічної групи 073-20-2

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства (за матеріалами ПрАТ «Кременчуцька трикотажна фабрика»)

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

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства	20.05.2024 р. – 28.05.2024 р.
Аналітичний	Аналіз господарської діяльності ПрАТ «Кременчуцька трикотажна фабрика»	29.05.2024 р. – 10.06.2024 р.
Рекомендаційний	Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства	11.06.2024 р.– 20.06.2024 р.

Завдання видано

_____ (підпис керівника)

Баранець Г.В

Дата видачі « 20 » травня 2024 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 21 » червня 2024 року

Прийнято до виконання

_____ (підпис студента)

Мерзлий Д.С.

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студента групи 073-20-2
НТУ «Дніпровська політехніка»
Мерзлого Данила Сергійовича

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності підприємства (за матеріалами ПрАТ «Кременчуцька трикотажна фабрика»)
ЗБУТ, ЗБУТОВА ПОЛІТИКА, ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, АСОРТИМЕНТНА ПОЛІТИКА, МЕНЕДЖМЕНТ, ФАКТОРИ ВПЛИВУ, УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ, ЕФЕКТ.

Структура роботи: 64 сторінки комп'ютерного тексту; 12 рисунків; 26 таблиць; 2 додатки; 48 джерел посилання.

Об'єкт розроблення – процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка управлінських рішень з підвищення ефективності збутової діяльності підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: досліджено наукові погляди на зміст поняття «збутова діяльність», його сутність, цілі та методи організації збутової діяльності на підприємстві, розглянуто теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю та методи оцінки ефективності; виконано комплексний аналіз основних показників господарської діяльності підприємства та виявлено основні проблеми в управлінні збутом; обґрунтовано управлінські рішення у сфері збутової діяльності підприємства і розраховано економічний ефект від їх впровадження.

Методи дослідження - теоретичного узагальнення та систематизації, кількісного та якісного аналізу, порівняння, групування, графічний, табличний, абсолютних різниць.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання на підприємствах легкої промисловості.

Сфера застосування - господарська діяльність підприємства.

Економічна ефективність запропонованих заходів забезпечується за рахунок впровадження заходів щодо змін в структурі асортименту, удосконалення організаційної структури підприємства, планування представницьких витрат, нематеріального стимулювання споживачів та рекомендацій щодо вибору каналів збуту, що дозволить збільшити прибуток від операційної діяльності на 405,13 тис. грн. Запропоновані заходи дадуть можливість покрити збитки в сумі 188 тис. грн і сформувані додатний фінансовий результат в обсязі 217,13 тис. грн.

Значимість роботи - впровадження запропонованих управлінських рішень дозволить підвищити ефективність збутової діяльності.

SUMMARY

of qualification paper for the Bachelor's degree
by the student of the academic group 073-20-2
Dnipro University of Technology
MERZLYI DANYLO

Thesis on the topic: Substantiation of managerial decisions in the field of sales activity of an enterprise (based on the materials of Private JSC "Kremenchuk Knitwear Factory")

SALES, SALES POLICY, SALES ACTIVITIES, ASSORTMENT POLICY, MANAGEMENT, INFLUENCE FACTORS, MANAGEMENT DECISIONS, EFFECT.

Structure of the work: 63 pages; 12 figures; 26 tables; 2 attachments; 48 references.

Object of development - the process of managing the company's sales activities.

The purpose of the work is the theoretical substantiation and development of management solutions to increase the efficiency of the enterprise's sales activities.

The main results of the bachelor's qualification work are as follows: scientific views on the meaning of the concept of "sales activity", its essence, goals and methods of organization of sales activity at the enterprise have been studied, theoretical aspects of sales activity management and efficiency assessment methods were considered; a comprehensive analysis of the main indicators of the enterprise's economic activity was performed and the main problems in sales management were identified; management decisions in the field of the company's sales activities are substantiated and the economic effect of their implementation is calculated.

Research methods - theoretical generalization and systematization, quantitative and qualitative analysis, comparison, grouping, graphical, tabular, absolute differences.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for using at light industry enterprises.

Scope of application - business activities of the enterprise.

The economic effectiveness of the proposed measures is provided through the implementation of measures regarding changes in the structure of the assortment, improvement of the organizational structure of the enterprise, planning of representative expenses, non-material incentives for consumers and recommendations on the choice of sales channels will increase the profit from operational activities by UAH 405.13 thousand. The proposed measures will make it possible to cover losses in the amount of UAH 188 thousand and generate a positive financial result in the amount of UAH 217.13 thousand.

The significance of the work - the implementation of the proposed management solutions will increase the efficiency of sales activities.

ЗМІСТ

	С.
Вступ.....	4
1 Теоретичні основи управління збутовою діяльністю підприємства	6
1 Сутність, цілі та методи організації збутової діяльності	6
1.2 Управління збутовою діяльністю.....	11
1.3 Методи оцінки ефективності збутової діяльності	18
2 Аналіз господарської діяльності ПрАТ «Кременчуцька трикотажна фабрика»	22
2.1 Загальна характеристика підприємства.....	22
2.2 Аналіз господарської діяльності підприємства.....	23
2.2.1 Аналіз обсягу реалізації продукції	24
2.2.2 Аналіз трудових ресурсів підприємства.....	25
2.2.3 Аналіз активів підприємства, стану та ефективності використання основних і оборотних засобів.....	31
2.2.4 Аналіз операційних витрат.....	38
2.2.5 Аналіз собівартості, доходу і прибутку	40
2.2.6 Аналіз фінансового стану.....	42
2.2.7 Аналіз збутової діяльності.....	50
3 Обґрунтування управлінських рішень у сфері збутової діяльності ..	51
3.1 Пропозиції щодо зміни в структурі асортименту	51
3.2 Удосконалення організаційної структури підприємства	55
3.3 Планування представницьких витрат та заходи щодо нематеріального стимулювання споживачів	56
3.4 Рекомендації щодо вибору каналів збуту.....	59
Висновки.....	62
Перелік джерел посилання.....	65
Додаток А Фінансова звітність за 2022 рік	72
Додаток Б Фінансова звітність за 2023 рік	79