

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

Будівельно-технологічний факультет

Кафедра товарознавства та комерційної діяльності в будівництві

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ЗДОБУВАЧА СТУПЕНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ МАГІСТР

на тему:

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТРАНСПОРТНОГО ПІДРОЗДІЛУ ПРАТ "МХП"

Здобувач **СОЛОМКА Сергій Вікторович**

Спеціальність *075 «Маркетинг»*

Освітня програма «Маркетинг»

Група МАРКм-23

Керівник **Руслан ДИМЕНКО**

доктор економічних наук, професор

АКТУАЛЬНІСТЬ

Сучасна, динамічно змінювана економіка призводить до того, що організації потребують постійного розвитку та підвищення ефективності свого бізнесу. Насичення ринкових товарів у такій мірі, що компаніям приходить буквально бути виключно для покупців, призводить до розуміння ролі збуту в діяльності організації. Послуги, реалізовані фірмою, повинні бути оптимально продані, тобто з урахуванням усіх переваг і побажань клієнтів, а також з отриманням найбільшого прибутку продавцем. Тому головна задача будь-якого підприємця – узгодити бажання клієнтів і власні можливості

МЕТА

розробка заходів,
спрямованих на
розширення збуту
послуг через аналіз
показників, що
характеризують
фінансово-господарську
діяльність

Завдання

- вивчення теоретичних основ формування системи збуту послуг як найважливішого елемента управління, принципів її організації та методів управління збутом
- аналіз організації та ефективності системи збуту послуг в транспортному підрозділі ПрАТ "МХП"
- розробка заходів по стимулюванню продажу послуг, система мотивації співробітників відділу збуту
- оцінка ефективності економічно розроблених заходів

Предмет дослідження
система збуту
послуг підрозділу

Об'єкт дослідження
транспортний підрозділ приватного
акціонерного товариства "МХП"

що надає транспортні послуги, а також послуги з видалення відходів; прибирання території та аналогічна діяльність по видаленню та обробці твердих відходів, чистці та прибиранню виробничих приміщень та обладнання

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО МХП

Статус юридичної особи (станом на 19.11.2024) –
Зареєстровано

Код ЄДРПОУ 25412361

Дата реєстрації 27.03.2006 (18 років 7 місяців)

Уповноважені особи

- КОСЮК ЮРІЙ АНАТОЛІЙОВИЧ
- КАПЕЛЮШНА ВІКТОРІЯ БОРИСІВНА

Розмір статутного капіталу – 786 927 920,00 грн.

Організаційно-правова форма – АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО

Відомості про органи управління юридичної особи –
ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ; РАДА ДИРЕКТОРІВ

У юридичної особи ПРАТ "МХП" зареєстровано 10 торгових марок, 79 одиниць автотранспорту в користуванні, та 59 ліцензій.

Дані про відокремлені підрозділи юридичної особи

["МХП-СЕРВІС" ВІДОКРЕМЛЕНИЙ ПІДРОЗДІЛ
ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "МХП"](#)

Код ЄДРПОУ ВП: 37113457

Місцезнаходження ВП: Україна, Черкаська обл., місто Черкаси, ВУЛИЦЯ ГРОМОВА, будинок **

[ФІЛІЯ "МХП ЛОГІСТИКА" ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО
ТОВАРИСТВА "МХП"](#)

Код ЄДРПОУ ВП: 43944755

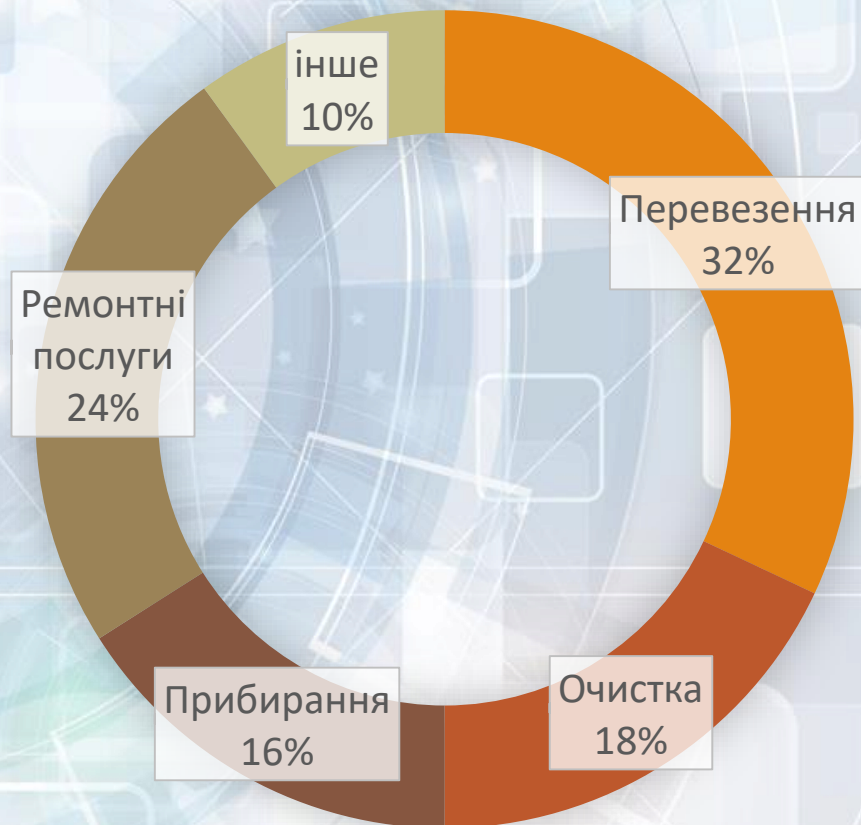
Місцезнаходження ВП: Україна, місто Київ, вул.Миру (Святошинський р-н), будинок **

[ФІЛІЯ "М'ЯСНИЙ МУЛЬТИКОМПЛЕКС МХП"
ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "МХП"](#)

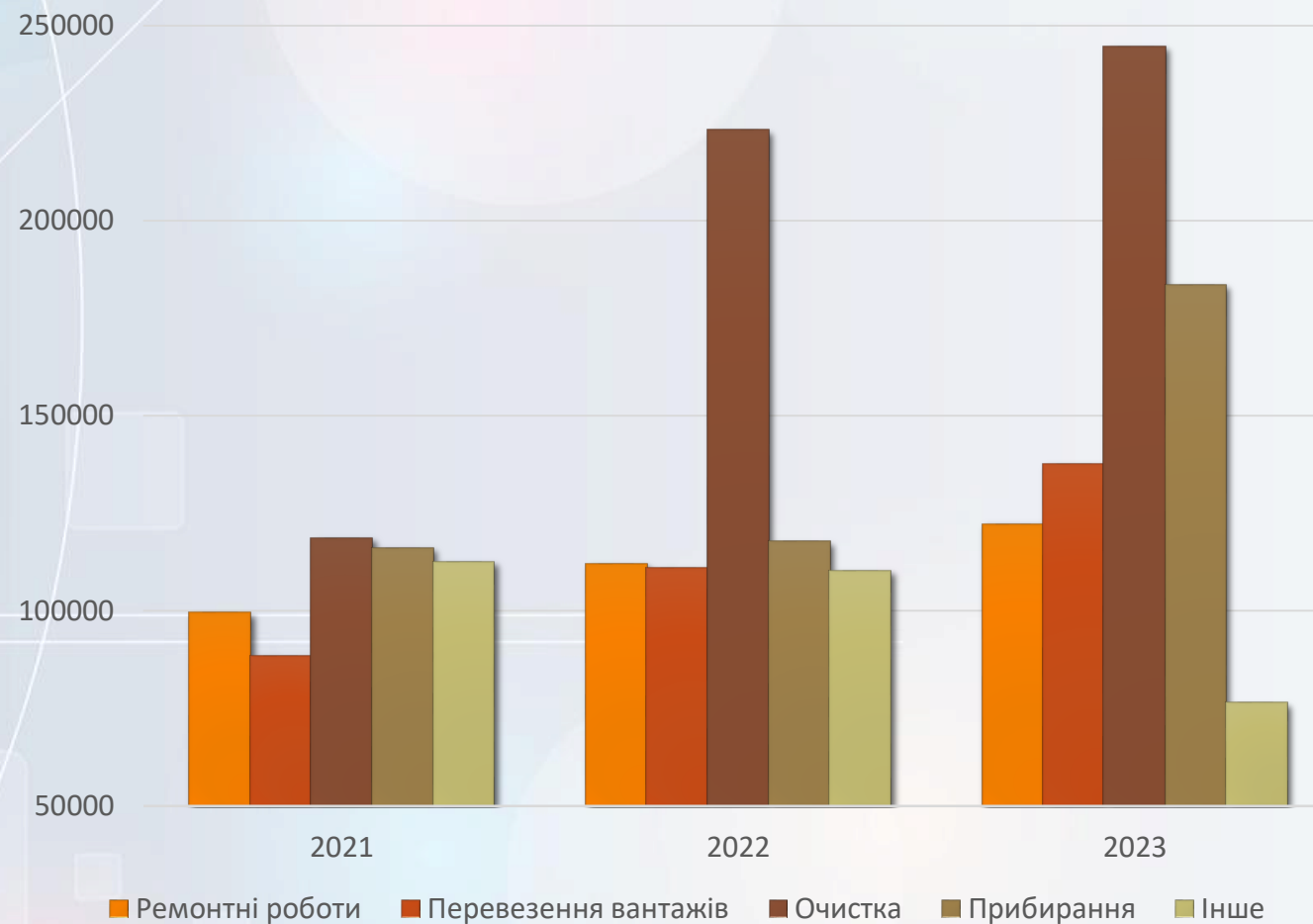
Код ЄДРПОУ ВП: 45321230

Місцезнаходження ВП: Україна, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, вул.Кротова Бориса, будинок **

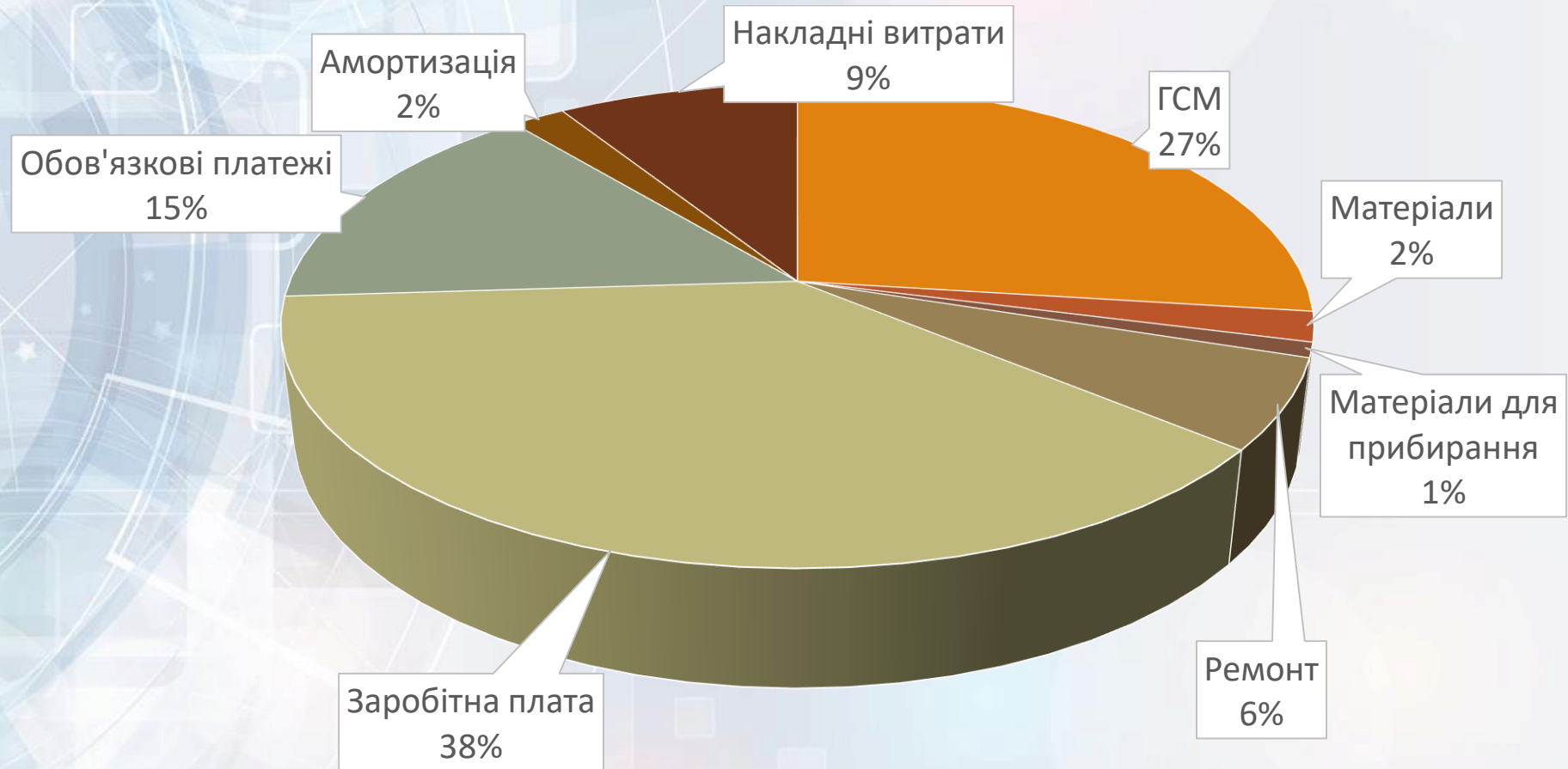
Структура доходів по видах діяльності транспортного підрозділу ПрАТ «МХП»



Структура витрат по видах діяльності транспортного підрозділу ПрАТ «МХП» (грн)



Розподіл за видами витрат транспортного підрозділу ПрАТ "МХП" в 2023 році



Аналіз ефективності менеджменту та основних економічних показників діяльності транспортного підрозділу ПрАТ "МХП"

Сектор управління	Характерні показники діяльності транспортного підрозділу ПрАТ "МХП"	Виявлені проблеми
Управління збутом	<p>Приріст виручки на 16,2%, прибутку на 10,5% на фоні зниження чистого прибутку на 10,5%. Рівні пропорції виручки по асортименту продукції та послуг. Зниження рентабельності продукції та виробництва на 0,2 і 0,8%.</p> <p>Зниження втрати від браку на 13,6% при зростанні витрат на навчання персоналу на 4,4%. Зростання числа нових договорів на 28,2% при росте числа співробітників на 3,4%.</p> <p>Збільшення середньої ціни договору на 8%. Збільшення числа постійних клієнтів на 11,8%.</p>	<p>Зниження загальної прибутковості при збільшенні обороту. Збільшення числа договорів при зростанні їх середньої ціни не супроводжується адекватним рівнем числа працівників, що потенційно може призвести до зниження якості продукції та послуг.</p> <p>Відсутня тенденція розширення асортименту.</p>

Заходи по розширенню збуту транспортного підрозділу ПрАТ "МХП"

Заходи з розширення збуту

Створення відділу діагностики, ремонту та обслуговування електронних систем автомобілів

поліпшення діагностики несправностей рухомого складу

проведення діагностичних робіт рухомого складу

підвищення рівня підготовки водіїв, проходження регулярних інструктажів, зниження аварійності

надання послуг приватним особам з діагностування несправностей

Створення штатної одиниці менеджера зі збуту

Робота з дебіторами

Стимулювання збуту шляхом встановлення залежності змінної частини ФОП до приросту виручки та угод

Об'єми та вартість робіт по діагностиці для зовнішніх замовників

Розрахунки по створення відділу діагностики, ремонту та обслуговування електронних систем автомобілів

Показник	Значення
1. Вартість проведення робіт з діагностики в регіоні, в т. ч.:	-
1.1 Комп'ютерна діагностика автомобіля	1,1
1.2 Комп'ютерна діагностика двигуна	1,2
1.3 Повна діагностика двигуна	4,0
1.4 Діагностика електронних систем управління	0,7
1.5 Діагностика блоків управління двигуном	2,1
1.6. Непередбачувані роботи	1,1
2. Середнє розподіл робіт по видам діагностики, % (експертно)	100,0
2.1 Комп'ютерна діагностика автомобіля	17
2.2 Комп'ютерна діагностика двигуна	9
2.3 Повна діагностика двигуна	23
2.4 Діагностика електронних систем управління	16
2.5 Діагностика блоків управління двигуном	13
2.6 Непередбачувані роботи	22
3. Середньозважена вартість 1 люд-годин-ч діагностики, тис. грн. / люд.годин $(1,1*0,17 + 1,2*0,09 + 4*0,23 + 0,7*0,16 + 2,1*0,13 + 1,1*0,22)$	1,842
4. Плановий обсяг доходів поста від зовнішніх клієнтів, тис. грн. при рівні завантаження 80% $(2894*0,85*1,842)$	4531

**Розрахунки по
створення відділу
діагностики, ремонту та
обслуговування
електронних систем
автомобілів**

Показник	Значення (тис. грн.)
1. Заробітна плата персоналу (за 2-й рік роботи) $4531 * 30\%$	1359
2. Єдиний соціальний внесок, $22% * 1359$	815
3. Витратні матеріали (дані рем. служби 3518 люд.-годин * 179 грн.)	630
4. Енергія на технологічні цілі ($316Вт * 260дн * 3,39$ грн.)	279
Разом:	3083

**Розрахунки по
створення відділу
діагностики, ремонту та
обслуговування
електронних систем
автомобілів**

Показник	Послуги		Всього
	сервіс	перевозки и прибирання відходів	
1. Доходи від продажу робіт і послуг	4531	9346	13877
2. Затрати			8777
- змінні	3083	5178	8261
- постійні	-	-	516
3. Прибуток від реалізації проєкту	-	-	5100

Аналіз дебіторської заборгованості, тис. грн.

**Обґрунтування
створення
штатної одиниці
менеджера зі
збуту**

Показник	Значення на кінець року			
	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік
1. Оборотні активи	22476	24818	24768	22145
2. Дебіторська заборгованість	17099	16554	19255	16984
3. Доля в балансі, %	38,1	30,9	37,4	35,3
4. Доля в оборотних активах, %	76,1	66,7	77,7	76,7
5. Разом баланс	44839	53560	51543	48125
6. Виручка	60122	65225	74045	76450
7. Середньорічна дебіторська заборгованість (середнє по с.2)	17027	16827	17905	18120
8. Коефіцієнт обертання за рік, оборотів (с.6/с.7)	3,53	3,88	4,14	4,22
9. Період погашення дебіторської заборгованості (365/с.8)	103	94	88	86
10. Доля дебіторської заборгованості у виручці, %	28,4	25,8	24,2	23,7

Аналіз дебіторської заборгованості, тис. грн.

**Обґрунтування
створення
штатної одиниці
менеджера зі
збуту**

Показник збуту транспортного підрозділу ПРАТ "МХП"	Приклад розрахунку (за рік)	Коефіцієнт природи ФЗП менеджера
1. Ріст числа нових договорів підприємства з клієнтами (за відповідний період – місяць, квартал), ред.	$313/286 = 1,09$	1,09
2. Приріст виручки від реалізації товарів, робіт і послуг, очищених від впливу інфляційної складової 8% (за відповідний період – місяць, квартал), тис. грн.	$(83440/1,08) / 76450 = 1,01$	1,01
3. Скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості, дні	$80/86 = 0,93$	$1/0,93 = 1,07$
4. Скорочення долі ДЗ у виручці підприємства, %	$20/23,7 = 0,84$	$1/0,84 = 1,19$
5. Зниження величини дебіторської заборгованості, тис. грн.	$15000/16894 = 0,89$	$1/0,89 = 1,12$

Економічні показники заходів

Показники	Пост діагностики	Менеджер по збуту	всього
1. Виручка від продажу, тис. грн.	13877	2294	16171
2. Собіварність послуг, тис. грн.	8777	1742	10519
3. Прибуток від продажу, тис. грн.	5100	552	5652
4. Чистий прибуток, тис. грн.	4080	686	4766
5. Рентабельність продажу, %	29,4	29,9	29,5
6. Доля затрат на гривню виручки, %	63,2	75,9	65,1

Аналіз впливу проєкту на економічні показники транспортного підрозділу ПрАТ "МХП"

Показники	2023 рік	Прогноз	Відхилення	%
1. Виручка від продажу, тис. грн.	76450	92621	16171	21,2
2. Собівартість реалізації послуг, тис. грн.	72550	83069	10519	14,5
3. Прибуток від продажу, тис. грн.	3900	9552	5652	144,9
4. Чистий прибуток, тис. грн.	5442	10208	4766	87,6
5. Чисельність робочих, чол.	75	80	5	6,7
6. Виробка, тис. грн. /чол.	1019	1158	139	13,6
7. Рентабельність продажів, %	5,1	10,3	5,2	-
8. Доля затрат на гривню виручки, %	0,95	0,90	-0,05	-5,6

ВИСНОВКИ

Стан системи збуту в значній мірі визначає інтенсивність і успішність ринкових процесів. Стимулювання збуту передбачає проведення заходів, що сприяють розширенню продажу послуг. Вони можуть бути спрямовані на покупців, посередників і на продавців. Основним результатом, який досягається в системі товаропереміщення, є рівень обслуговування споживачів. В роботі розглянута діяльність транспортного підрозділу ПрАТ "МХП". Основні доходи підрозділу формуються за рахунок доходів від перевезення вантажів, послуг з видалення відходів, прибирання території.

Ціль цієї роботи є обґрунтуванням щодо розширення збуту послуг транспортного підрозділу підприємства для підвищення ефективності заходів його роботи та зниження рівня зриву замовлень клієнтів підприємства. Для досягнення цієї цілі розроблені управлінські рішення. Якісна та своєчасна діагностика автомобілів дозволить запобігти поломкам, що можуть вимагати значних фінансових витрат.

1

В роботі пропонується створити посаду менеджера по збуту робіт і послуг підприємства з підпорядкуванням директору. Пропонується також призначити заробітну плату менеджеру по збитку результату з двох частин: змінної (яка буде залежати від збутових показників) і постійного окладу.

2

В обов'язки менеджера по збуту буде входити встановлення (налажування) контактів з можливими (потенційними) клієнтами; заключення нових договорів з клієнтами; робота з клієнтами, що мають дебіторську заборгованість з метою швидкого її погашення.

В роботі запропонована схема побудови заробітної плати спеціаліста по збитку при досягненні цільових показників.

В роботі визначений приріст показників збуту при посиленні контролю за ними зі сторони менеджера.

Економічний ефект від створення поста діагностики може бути виражений у вигляді природи чистого прибутку, який складає 4 млн. грн. Ефект в цілому від проекту складає 4,8 млн. грн. Ефективність проекту може бути також оцінена у вигляді приросту рентабельності продажу послуг, яка за прогнозом складе 5,2%.



3

В результаті реалізації проекту доходи транспортного підрозділу ПрАТ «МХП» збільшаться на 21,2%, витрати зростуть на 14,5%, прибуток підрозділу збільшиться на 5,6 млн. грн., рентабельність продажу зростає на 5,2%, рівень затрат на гривню доходів знизиться на 5,6% і складатиме 90%. Основні фінансові показники в ході проекту покращаться, і надалі, проект можна розглядати як цілеспрямований для діяльності в частині розширення збуту послуг.



4



Дякую за увагу