

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

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
**кваліфікаційної роботи ступеня магістр**

студентки Скиби Тетяни Володимирівни  
(прізвище, ім'я, по батькові)

академічної групи 073М-18з-3

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент організацій і  
адміністрування

на тему Удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства  
(за матеріалами ПрАТ «Дніпрометиз»)

(назва за наказом ректора)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Лозинський І.Є.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Лозинський І.Є.			

Дніпро  
2019

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**  
завідувач кафедри менеджменту

\_\_\_\_\_ В.Я. Швець  
(підпис)

«02» вересня 2019 р.

## **ЗАВДАННЯ**

**на кваліфікаційну роботу**

**ступеня магістр**

студентці Скибі Т.В. академічної групи 073М-18з-3  
(прізвище та ініціали) (шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент організацій і адміністрування

на тему Удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ПрАТ «Дніпрометиз»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_

<b>Розділ</b>	<b>Зміст</b>	<b>Термін виконання</b>
Теоретично-методологічний розділ	Теоретично-методологічні основи управління збутовою діяльністю підприємства	02.09.2019 р. – 29.09.2019 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Аналіз результатів діяльності ПрАТ «Дніпрометиз»	30.09.2019 р. – 27.10.2019 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Удосконалення управління збутовою діяльністю ПрАТ «Дніпрометиз»	28.10.2019 р. – 16.12.2019 р.

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_ (підпис керівника)

Лозинський І.Є.

(прізвище, ініціали)

**Дата видачі** «02» вересня 2019 року

**Дата подання до екзаменаційної комісії** «16» грудня 2019 року

**Прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_ (підпис студента)

Скиба Т.В.

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра

студентки групи 073м-18з-3

НТУ «Дніпровська політехніка»

Скиби Тетяни Володимирівни

на тему: Удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства

(за матеріалами ПрАТ «Дніпрометиз»)

**ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД, ЗБУТОВА ПОЛІТИКА, ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ**

Структура роботи: 90 сторінок комп'ютерного тексту; 24 рисунки; 24 таблиці; 62 джерел посилання.

Об'єкт дослідження – процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства ПрАТ «Дніпрометиз».

Основні результати кваліфікаційної роботи магістра полягають у такому:

- досліджено теоретично-методологічні основи управління збутовою діяльністю підприємства;
- охарактеризовано підприємство ПрАТ «Дніпрометиз» і його продукція;
- виконано аналіз основних результатів діяльності та фінансового стану ПрАТ «Дніпрометиз»;
- досліджено ефективність використання ресурсів підприємства;
- обґрунтовано заходи з удосконалення управління збутовою діяльністю ПрАТ «Дніпрометиз».

Результати кваліфікаційної роботи магістра рекомендовано для використання у збутовій діяльності ПрАТ «Дніпрометиз» та підприємств, що стикаються з проблемами ефективності управління збутовою діяльністю.

Сфера застосування результатів дослідження – це управління збутовою діяльністю підприємства.

З метою удосконалення управління збутовою діяльністю ПрАТ «Дніпрометиз» запропоновано розширення ніші ринку кріпильних виробів завдяки маркетинговим дослідженням, стимулювання збуту металевої фібри, активізація рекламної компанії з метою збільшення обсягів реалізації дротів. Загальний обсяг реалізації продукції зросте на 3604 т. Загальне збільшення прибутку від реалізації продукції становитиме 6418 тис. грн. Рентабельність продукції підвищиться на 0,29 %.

Практична значущість досліджень, здійснених у процесі виконання магістерської роботи, полягає у можливості застосування їх результатів та використання запропонованих заходів з удосконалення управління збутовою діяльністю у практичній роботі ПрАТ «Дніпрометиз».

## **ABSTRACT**

master's qualification work

student group 073 m -18z-3

Dnipro University of Technology

Skyba Tetiana Volodymyrivna

on the topic: Improvement of sales activities management at an enterprise (based on the materials of Private JSC “Dniprometiz”)

**SALES ACTIVITIES, MARKETING APPROACH, SALES POLICY, FINANCIAL RESULTS, EFFICIENCY**

Structure of work: 90 pages of computer text; 24 drawings; 24 tables; 62 reference sources.

The object of the study is the process of managing the sales activity of an enterprise.

The purpose of the qualification work is theoretical substantiation and development of practical recommendations for improving the sales activities management of the enterprise of PJSC “Dniprometiz”.

The main results of the master's qualification work are as follows:

- theoretical and methodological bases of enterprise sales activities management are investigated;
- the enterprise of PJSC “ Dniprometiz ” and its products are characterized;
- the analysis of the main results of activity and financial condition of PJSC “Dniprometiz” is performed;
- efficiency of use of enterprise resources is investigated;
- measures to improve the management of the sales activity of PJSC “Dniprometiz” are substantiated.

The results of the master's qualification work are recommended for use in the sales activities of PJSC “Dniprometiz” and enterprises facing problems of efficiency of sales activity management.

The scope of the research results is management of the sales activity of the enterprise.

Economic efficiency. In order to improve the sales activities management of PJSC “Dniprometiz”, it has been proposed to expand the niche of the fasteners market through marketing research, stimulate the sale of metal fiber, activate the advertising company in order to increase the sales volume of wires. The total volume of sales will increase by 3604 t. The total increase in profit from the sale of products will be 6418 thousand UAH. Product profitability will increase by 0.29%.

The practical significance of the research carried out in the process of master's work is the possibility of applying their results and the use of the proposed measures to improve the management of sales activities in the practical work of PJSC “Dniprometiz”.

## ЗМІСТ

Вступ.....	4
1 Теоретично-методологічні основи управління збутовою діяльністю підприємства.....	7
1.1 Сутність збутової діяльності .....	7
1.2 Збутова політика підприємства.....	11
1.3 Управління збутовою діяльністю.....	13
1.4 Управління збутовою діяльністю з використанням маркетингового підходу.....	17
2 Аналіз результатів діяльності ПрАТ «Дніпрометиз».....	26
2.1 Інформація про ПрАТ «Дніпрометиз».....	26
2.2 Аналіз виробництва і реалізації продукції підприємства.....	31
2.3 Аналіз основних результатів господарської діяльності ПрАТ «Дніпрометиз».....	35
2.4 Аналіз витрат підприємства.....	40
2.5 Аналіз ефективності використання працівників підприємства.....	46
2.6 Аналіз ефективності використання основних виробничих фондів ПрАТ «Дніпрометиз».....	52
2.7 Аналіз ефективності використання оборотних засобів.....	60
2.8 Аналіз фінансових результатів і рентабельності підприємства.....	63
2.9 Оцінка фінансового стану ПрАТ «Дніпрометиз».....	67
3 Удосконалення управління збутовою діяльністю ПрАТ «Дніпрометиз».....	71
3.1 Розробка заходів з покращення управління збутовою діяльністю підприємства.....	71
3.2 Обґрунтування заходів з удосконалення управління збутовою діяльністю ПрАТ «Дніпрометиз».....	73
Висновки.....	81
Перелік джерел посилання.....	85

