

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

Інститут електроенергетики

(інститут)

Факультет інформаційних технологій

(факультет)

Кафедра системного аналізу та управління

(повна назва)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

кваліфікаційної роботи ступеню бакалавра

(бакалавра, магістра)

студента Цитульської Яніни Русланівни

(ПІБ)

академічної групи 124-18ск-1

(шифр)

спеціальності 124 - Системний аналіз

(код і назва спеціальності)

на тему «Оптимізація управління товарного збуту в ринкових умовах для ТОВ
"Металагропромаш"»

(назва за наказом ректора)

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	Слесарєв В.В			
розділів:				
Інформаційно-аналітичний	Слесарєв В.В			
Спеціальний	Слесарєв В.В			

Рецензент				
-----------	--	--	--	--

Нормоконтролер	Хом'як Т.В.			
----------------	-------------	--	--	--

Дніпро
2021

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри

Системного аналізу та

управління

(повна назва)

Желдак Т.А.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20__ ро

ку

**Завдання
на кваліфікаційну роботу**

ступеня бакалавра

(бакалавра, магістра)

студенту Цитульська Я.Р. академічної групи СА-124-18ск-1
(прізвище та ініціали) (шифр)

спеціальності 124 - Системний аналіз

на тему «Оптимізація управління товарного збуту в ринкових умовах для
ТОВ "Металагропромаш"»

Затверджена наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 07.06.2021р.№
317-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Інформаційно-аналітичний	Аналіз діяльності підприємства. Сегментування світового ринку трубної продукції.	15.05.2021
Спеціальний	Використання лінійного програмування для отримання оптимального плану збуту продукції. Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства.	25.05.2021

Завдання видано _____ Слесарев В.В.
(підпис керівника) (прізвище, ініціали)

Дата видачі 30.12.2020

Дата подання до екзаменаційної комісії 15.06.2021

Прийнято до виконання _____ Цитульська Я.Р.
(підпис студента) (прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка 67 с., 12 малюнків, 8 таблиць, 2 додатка, 14 джерел.

Об'єкт дослідження – ринки збуту металургійної продукції підприємства «Металагропромаш».

Мета роботи – оптимізація поставок трубної продукції на світові ринки збуту, визначення міри конкурентоспроможності даного підприємства.

Використані сегментація, симплекс – метод, нечіткі множини, ПК та програма TORA.

Результатами дослідження є оптимальний план реалізації трубної продукції, роздрібнення країн–споживачів на сегменти, визначення місця на ринку збуту серед конкурентів.

Основні показники, досягненні в результаті дослідження, подані у спеціальному розділі.

Областю застосування отриманих результатів є управління продажами, планування збутом продукції.

Економічна ефективність розглянута у спеціальному розділі даної роботи.

Актуальність роботи укладається в застосуванні підходу сегментації для знаходження оптимального плану реалізації продукції.

Результати дослідження можуть бути використані в роботі служби маркетингу та планового відділку.

Ключеві слова: СЕГМЕНТАЦІЯ, РИНКИ ЗБУТУ, ОПТИМІЗАЦІЯ, ТРУБНА ПРОДУКЦІЯ, СИМПЛЕКС–МЕТОД, ПЛАН РЕАЛІЗАЦІЇ, НЕЧІТКА МНОЖИНА, КОНКУРЕНЦІЯ, НЕЧІТКА ІНФОРМАЦІЯ, ВИБІР.

ABSTRACT

Explanatory note 67 p., 12 drawings, 8 tables, 2 appendixes, 14 sources.

Object of research - markets of metallurgical production of the enterprise "Metallagroprommash".

The purpose of the work is to optimize the supply of pipe products to world markets, determine the degree of competitiveness of this enterprise.

Used segmentation, simplex method, fuzzy sets, PC, and TORA program.

The results of the study are the optimal plan for the implementation of pipe products, the segmentation of consumer countries into segments, the definition of the place in the market of sales among competitors.

The main indicators achieved as a result of the study are presented in a special section.

The scope of application of the results is sales management, marketing planning.

Economic efficiency is considered in a special section of this work.

The urgency of the work consists in applying the segmentation approach to find the optimal plan for product sales.

Research results can be used in the work of the marketing and planning department.

Key words: SEGMENTATION, MARKETS OF OPERATION, OPTIMIZATION, PIPE PRODUCTS, SIMPLEX METHOD, REALIZATION PLAN, URGENT MULTIPLAYER, COMPETITION, URGENT INFORMATION, CHOICE.