

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

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студентки Єдаменко Яни Сергіївни
академічної групи 073-17зск -2
спеціальності 073 Менеджмент
на тему Удосконалення маркетингової діяльності підприємства
(за матеріалами ТОВ «Енергоспецмаш»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Усатенко О.В.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Усатенко О.В.			

Дніпро
2020

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

(підпис)

« 30 » квітня 2020 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра**

студентці Єдаменко Я.С. академічної групи 073-17зск -2
спеціальності 073 Менеджмент

на тему Удосконалення маркетингової діяльності підприємства
(за матеріалами ТОВ «Енергоспецмаш»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка»

від 20 травня 2020 р. № 269-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні засади управління маркетинговою діяльністю виробничого підприємства	02.05.2020 р. – 14.05.2020 р.
Дослідницько-аналітичний	Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Енергоспецмаш»	15.05.2020 р. – 01.06.2020 р.
Рекомендаційний	Шляхи підвищення ефективності функціонування за рахунок удосконалення маркетингової діяльності у ТОВ «Енергоспецмаш»	02.06.2020 р. – 12.06.2020 р.

Завдання видано

_____ Усатенко О.В.
(підпис керівника)

Дата видачі « 30 » квітня 2020 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 17 » червня 2020 року

Прийнято до виконання

_____ Єдаменко Я.С.
(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студентки групи 073-17зск-2 спеціальності 073 Менеджмент
НТУ «Дніпровська політехніка»
Єдаменко Яни Сергіївни

на тему: Удосконалення маркетингової діяльності підприємства (за матеріалами ТОВ «Енергоспецмаш»)

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЕФЕКТИВНІСТЬ, ЗБУТ, МАРКЕТИНГ, МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА, МАРКЕТИНГОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ.

Структура роботи: 73 сторінки комп'ютерного тексту; 16 рисунків; 16 таблиць; 35 джерел посилання.

Об'єкт розроблення – процес удосконалення маркетингової діяльності ТОВ «Енергоспецмаш».

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення маркетингової діяльності підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: проаналізовано особливості організації маркетингової діяльності підприємства; досліджено інструменти і організацію планування маркетингової діяльності в сучасних умовах; з'ясувано підходи до аналізу формування та розвитку маркетингового середовища підприємства із застосуванням моделі «7Р»; досліджено загальну характеристику ТОВ «Енергоспецмаш» та його продукції; проведено аналіз реалізації продукції, персоналу, продуктивності праці, ефективності використання основних виробничих фондів та оборотних засобів, собівартості товарної та ефективності господарської діяльності ТОВ «Енергоспецмаш»; запропоновано шляхи підвищення ефективності функціонування за рахунок удосконалення маркетингової діяльності.

Методи дослідження: проведення горизонтального (індексно-хронологічного) та вертикального (структурно-хронологічного) аналізу балансу та фінансової звітності підприємства, аналіз фінансових коефіцієнтів.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для підприємств, що спеціалізуються на постачанні та ремонті обладнання для промислової автоматизації, створенні комплексних рішень систем керування технологічними процесами, систем газового аналізу.

Сфера застосування – організація єдиної служби маркетингу і проведення рекламної кампанії в спеціалізованих виданнях.

Економічна чи соціально-економічна ефективність – сумарні витрати на створення підтримки єдиної служби маркетингу ТОВ «Енергоспецмаш» становитимуть 1045117,62 грн. За рахунок створення департаменту зросте обсяг продажу, а відповідно зросте і прибуток підприємства на 261279 грн.; ефективність цього заходу становитиме 25%.

Значимість роботи – запропоновані заходи дозволять збільшити обсяги продажу, просунути продукцію до споживачів за допомогою масової реклами.

ABSTRACT

Qualification thesis for bachelor degree
students of the group 073-17зск-2
Dnipro University of Technology
Yedamenko Yana Serhiivna

on the topic: Improvement of marketing activity of an enterprise (based on the materials of LLC “Energospetsmash”)

KEYWORDS: EFFICIENCY, SALES, MARKETING, MARKETING POLICY, MARKETING ENVIRONMENT.

Structure of the work: 73 pages of computer text; 16 drawings; 16 tables; 35source links.

The object of development is the process of improving the marketing activities of LLC “Energospetsmash”.

The purpose of the qualification work - theoretical justification and development of practical recommendations for improving the marketing activities of the enterprise.

The main results of the bachelor's qualification work are as follows: the peculiarities of the organization of marketing activities of the enterprise are analyzed; the tools and the organization of planning of marketing activity in modern conditions are investigated; approaches to the analysis of formation and development of the marketing environment of the enterprise with application of model "7P" are found out; the general characteristic of LLC “Energospetsmash” and its products is investigated; the analysis of sales of products, personnel, labor productivity, efficiency of use of fixed assets and working capital, cost of goods and efficiency of economic activity of LLC “Energospetsmash” is carried out; the ways of increase of efficiency of functioning at the expense of improvement of marketing activity are offered.

Research methods: conducting horizontal (index-chronological) and vertical (structural-chronological) analysis of the balance sheet and financial statements of the enterprise, analysis of financial ratios.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for enterprises specializing in the supply and repair of equipment for industrial automation, the creation of integrated solutions for process control systems, gas analysis systems.

Scope - the organization of a single marketing service and advertising campaign in specialized publications.

Economic or socio-economic efficiency - the total cost of creating support for a single marketing service of LLC “Energospetsmash” will be 1045117.62 UAH. Due to the creation of the department, the sales volume will increase, and accordingly the company's profit will increase by UAH 261,279; the effectiveness of this measure will be 25%.

Significance of work - the proposed measures will increase sales, promote products to consumers through mass advertising.

ЗМІСТ

Вступ	4
1 Теоретичні засади управління маркетинговою діяльністю виробничого підприємства	7
1.1 Організація маркетингової діяльності підприємства	7
1.2 Інструменти і організація планування маркетингової діяльності в сучасних умовах	11
1.3 Аналіз формування та розвитку маркетингового середовища підприємства із застосуванням моделі «7Р»	15
2 Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Енергоспецмаш»	24
2.1 Характеристика ТОВ «Енергоспецмаш» та його продукції	24
2.2 Аналіз реалізації продукції підприємства	28
2.3 Характеристика персоналу ТОВ «Енергоспецмаш»	29
2.4 Аналіз продуктивності праці	35
2.5 Аналіз ефективності використання основних виробничих фондів	36
2.6 Аналіз ефективності використання оборотних засобів підприємства	43
2.7 Аналіз операційних витрат підприємства	46
2.8 Аналіз ефективності господарської діяльності ТОВ «Енергоспецмаш»	49
3 Шляхи підвищення ефективності функціонування за рахунок удосконалення маркетингової діяльності у ТОВ «Енергоспецмаш»	55
Висновки	66
Перелік джерел посилання	70