

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 Котляренка Сергія Дмитровича

академічної групи 073-163-1

напряму підготовки 0306 Менеджмент

на тему Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління збутом продукції (за матеріалами ТОВ «Ромколор Україна»)

| Керівник кваліфікаційної роботи | Прізвище, ініціали | Оцінка за шкалою | | Підпис |
|---------------------------------|--------------------|------------------|---------------|--------|
| | | рейтинговою | інституційною | |
| | Дубей Ю.В. | | | |
| Рецензент | | | | |
| Нормоконтролер | Дубей Ю.В. | | | |

Дніпро
2020

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

(підпис)

« ____ » _____ 2020 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра**

студенту Котляренку С.Д. академічної групи 073-163-1

напряму підготовки 0306 Менеджмент

на тему Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління збутом продукції (за матеріалами ТОВ «Ромколор Україна»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 20 травня 2020 р. № 268-с

| Розділ | Зміст | Термін виконання |
|--------------------------|---|----------------------------------|
| Теоретичний | Теоретичні основи ефективного управління збутом продукції | 04.05.2020 р. – 14.05.2020 р. |
| Дослідницько-аналітичний | Аналіз діяльності підприємства ТОВ «Ромколор Україна» | 15.05.2020 р. – 01.06.2019 р. |
| Рекомендаційний | Обґрунтування рішень щодо підвищення ефективності управління збутом продукції підприємства ТОВ «Ромколор Україна» | 02.06.2020 р. – 11.06.2020 р. |

Завдання видано

_____ Дубей Ю.В.
(підпис керівника)

Дата видачі « 04 » травня 2020 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 15 » червня 2020 року

Прийнято до виконання

_____ Котляренко С.Д.
(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студента групи 073-163-1
НТУ «Дніпровська політехніка»
Котляренка Сергія Дмитровича

на тему: Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління збутом продукції (за матеріалами ТОВ «Ромколор Україна»)

КЛЮЧОВІ СЛОВА: УПРАВЛІННЯ, ЗБУТ, ПРОДУКЦІЯ, ПІДПРИЄМСТВО, УПРАВЛІНСЬКЕ РІШЕННЯ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

Структура роботи: 51 сторінка комп'ютерного тексту; 9 рисунків; 7 таблиць; 23 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – процес управління збутом продукції ТОВ «Ромколор Україна».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рішень щодо підвищення ефективності управління збутом продукції .

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: наведено теоретичні основи ефективного управління збутом продукції; розглянуто розвиток збутової діяльності на підприємстві та шляхи її удосконалення; ; наведено загальну характеристику підприємства ТОВ «Ромколор Україна»; проаналізовано основні техніко-економічні показники його розвитку та фінансовий стан підприємства; запропоновано маркетинговий аудит в управлінні збутовою діяльністю ТОВ «Ромколор Україна»; обґрунтовано ефективність відкриття інтернет-магазину з продажу продукції підприємства.

Методи дослідження – структурно - системний підхід, методи наукового пізнання, аналізу і синтезу, статистичного аналізу, економічного аналізу, графічної інтерпретації, порівняння, узагальнення.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання на вітчизняних промислових підприємствах.

Сфера застосування – керівництву підприємства ТОВ «Ромколор Україна» запропоновано створити інтернет-магазину з метою стимулювання збуту.

Економічна чи соціально-економічна ефективність – за результатами розрахунків впровадження інтернет-магазину буде здійснено за кошти з нерозподіленого прибутку і буде коштувати 6800 грн, і прогнозований додатковий прибуток складатиме 2695,54 тис грн.

Значимість роботи – запропоновані управлінські рішення можуть бути використаними на інших підприємствах.

ABSTRACT

Qualification thesis for bachelor degree
students of the group 073-163-1
NTU Dnipro Polytechnic
Kotliarenko Serhii

on the topic: Substantiation of the effectiveness of decisions in the field of product sales management (based on the materials of LLC “Romkolor Ukraine”)

KEY WORDS: MANAGEMENT, SALES, PRODUCTS, ENTERPRISE, MANAGEMENT DECISION, EFFICIENCY.

Structure of the work: 51 pages of computer text; 9 drawings; 7 tables; 23 reference sources.

The object of development is the process of sales management of LLC “Romkolor Ukraine” products.

The purpose of the work - theoretical justification and development of solutions to improve the efficiency of product management.

The main results of the bachelor's qualification work are as follows: the theoretical foundations of effective sales management are given; the development of sales activity at the enterprise and ways of its improvement are considered; ; the general characteristic of the enterprise of LLC “Romkolor Ukraine” is resulted; the main technical and economic indicators of its development and the financial condition of the enterprise are analyzed; the marketing audit in management of sales activity of LLC “Romkolor Ukraine” is offered; the efficiency of opening an online store for the sale of enterprise products is substantiated.

Research methods - structural - system approach, methods of scientific knowledge, analysis and synthesis, statistical analysis, economic analysis, graphical interpretation, comparison, generalization.

The results of the bachelor's qualification work are recommended for use in domestic industrial enterprises.

Scope - the management of the company LLC “Romkolor Ukraine” is proposed to create an online store to stimulate sales.

Economic or socio-economic efficiency - according to the calculations, the introduction of the online store will be carried out at the expense of retained earnings and will cost UAH 6,800, and the projected additional profit will be UAH 2,695.54 thousand.

Significance of work - the proposed management solutions can be used in other enterprises.

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| Вступ | 4 |
| 1 Теоретичні основи ефективного управління збутом продукції..... | 6 |
| 1.1 Теоретичні аспекти організації збутової діяльності на підприємстві..... | 6 |
| 1.2 Розвиток збутової діяльності на підприємстві та шляхи її удосконалення..... | 9 |
| 1.2.1 Методи стимулювання збуту..... | 9 |
| 1.2.2 Основні напрями вдосконалення збутової діяльності підприємств в Україні | 16 |
| 2 Аналіз діяльності підприємства ТОВ «Ромколор Україна»..... | 25 |
| 2.1 Характеристика підприємства..... | 25 |
| 2.2 Аналіз господарської діяльності ТОВ «Ромколор Україна»..... | 26 |
| 3 Обґрунтування рішень щодо підвищення ефективного управління збутом продукції ТОВ «Ромколор Україна»..... | 39 |
| 3.1 Маркетинговий аудит в управлінні збутовою діяльністю ТОВ «Ромколор Україна»..... | 39 |
| 3.2 Обґрунтування ефективності відкриття інтернет-магазину з продажу продукції ТОВ «Ромколор Україна»..... | 41 |
| Висновки | 47 |
| Список використаних джерел | 49 |

