

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 Нагорної Ярини Євгеніївни

академічної групи 073м-19-1

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Логістика

на тему «Логістичні аспекти підвищення ефективності збуту при експортних операціях підприємства (за матеріалами ПрАТ «Дніпрометалсервіс»)»

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

Дніпро
2020

ЗАТВЕРДЖЕНО:
завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

«12» жовтня 2020 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня магістр**

студентці Нагорній Я.Є. академічної групи 073М-19-1

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Логістика

на тему «Логістичні аспекти підвищення ефективності збуту при експортних операціях підприємства (за матеріалами ПрАТ «Дніпрометалсервіс»)»

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 27.11.2020 № 979-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретично-методологічний розділ	Теоретико-методологічні основи забезпечення ефективності збутової діяльності підприємства	12.10.2020 р. – 28.10.2020 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Аналіз діяльності підприємства ПрАТ «Дніпрометалсервіс» та ефективності його збуту	29.10.2020 р. – 22.11.2020 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Організаційно-економічні заходи щодо підвищення ефективності збуту при експортних операціях	23.11.2020 р. – 12.12.2020 р.

Завдання видано _____ Грошелева О.Г.

(підпис керівника)

Дата видачі «12» жовтня 2020 року

Дата подання до екзаменаційної комісії «14» грудня 2020 року

Прийнято до виконання _____ Нагорна Я.Є

(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра
студентаки групи 073М-19-1
НТУ «Дніпровська політехніка»
Нагорної Ярини Євгеніївни

на тему: «Логістичні аспекти підвищення ефективності збуту при експортних операціях підприємства (за матеріалами ПрАТ «Дніпрометалсервіс»)»

ЕКСПОРТ, ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ

Структура роботи: 81 сторінка комп'ютерного тексту; 17 рисунків; 35 таблиць; 37 джерел посилання.

Об'єкт розроблення - процес управління збутом підприємства на основі логістичного підходу.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій щодо впровадження логістичного підходу для підвищення ефективності збуту при експортних операціях підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи магістра полягають у такому: досліджено теоретико-методологічні основи забезпечення ефективності збутової діяльності підприємства; вивчено процес логістичного моделювання як способу підвищення ефективності збутової діяльності; проаналізовано внутрішні та зовнішні аспекти діяльності підприємства ПрАТ «Дніпрометалсервіс», виявлено його сильні та слабкі сторони, а також перспективи розвитку; оцінено ефективність збуту ПрАТ «Дніпрометалсервіс», визначено ключові напрямки удосконалення збутової діяльності; запропоновано управлінські рішення щодо підвищення ефективності збуту при експортних операціях на основі логістичного підходу; оцінено економічну ефективність запропонованих заходів.

Методи дослідження – економіко-статистичні, економічні, операційні, фінансові, стратегічного аналізу, регресійні, матричні методи.

Результати кваліфікаційної роботи магістра рекомендовано для використання в експортній діяльності ПрАТ «Дніпрометалсервіс»

Сфера застосування – експортна діяльність підприємства.

Економічна ефективність запропонованих заходів: ефект від реалізації запропонованих заходів становить 4218,4 тис. грн.

Значимість роботи – запропоновані у роботі рекомендації щодо удосконалення збутової діяльності підприємства при здійсненні експортних операцій на основі логістичного підходу можуть бути використані у практиці діяльності промислових підприємств України.

ABSTRACT

Master's qualification thesis
Student group 073M-19-1
Dnipro University of Technology
Nagornaya Yarina

Subject: Logistic aspects of increasing sales efficiency in the implementation of export operations of an enterprise (based on the materials of Private JSC "Dniprometalservice")

EXPORTS, SALES ACTIVITIES, EFFICIENCY INDICATORS

Structure of the work: 81 pages of computer text; 17 figures; 35 tables; 37 reference.

The object of development is the process of enterprise's sales management based on logistics approach.

The purpose of the work - theoretical substantiation and recommendations development for the implementation of a logistics approach to improve sales efficiency in export operations of the enterprise.

The main results of the master's qualification thesis are as follows: theoretical and methodological basics to substantiate the efficiency of company's sales activities are investigated; the logistics modelling process as a way to improve the company's efficiency of sales activity is studied; inner and external aspects of Private JSC "Dniprometalservice" activity is researched, its strengths and weaknesses are revealed as well as perspectives of its development; the efficiency of sales of Private JSC "Dniprometalservice" is assessed, the main directions to improve the effectiveness of sales are determined; the managerial decisions to improve the efficiency of sales due to export operation based on logistics approach are proposed.

Research methods - economic-statistical, economic, operational, financial, strategic analysis, regression, matrix methods.

The results of the master's qualification work are recommended to implement in the export activities of PJSC "Dniprometalservice".

The scope of implementation – exports activity of the company.

Economic efficiency of the proposed measures: the effect of implementation of proposed measures is estimated as 4218,4 UAH.

Significance of the work - the recommendations proposed in the work on improving the sales activities of the enterprise in the implementation of export operations on the basis of a logistics approach can be used in the practice of industrial enterprises of Ukraine.

ЗМІСТ

Вступ.....	5
1 Теоретико-методологічні основи забезпечення ефективності збутової діяльності підприємства.....	8
1.1 Збут в системі управління підприємством.....	8
1.2 Методичні підходи до оцінки ефективності збутової діяльності підприємства.....	14
1.3 Стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок.....	18
1.4 Логістичне моделювання як спосіб підвищення ефективності збутової діяльності.....	23
2 Аналіз діяльності підприємства ПрАТ «Дніпрометалсервіс» та ефективності його збуту.....	29
2.1 Основні відомості про підприємство.....	29
2.2 Аналіз техніко-економічних показників діяльності ПрАТ «ДМС».....	32
2.3 Аналіз виробництва та реалізації продукції ПрАТ «ДМС».....	37
2.4 Аналіз стану та ефективності використання основних засобів ПрАТ «ДМС».....	41
2.5 Аналіз забезпеченості ПрАТ «ДМС» матеріальними ресурсами та ефективності їх використання.....	46
2.6 Аналіз трудових ресурсів ПрАТ «ДМС».....	50
2.7 Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства ПрАТ «ДМС».....	54
2.8 Оцінка фінансової стійкості та ймовірності банкрутства ПрАТ «ДМС».....	58
2.9 Аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на збутову діяльність ПрАТ «ДМС».....	61

2.10 Аналіз ефективності збутової діяльності ПрАТ «ДМС».....	65
3 Організаційно-економічні заходи щодо підвищення ефективності збуту при експортних операціях на основі логістичного підходу.....	75
3.1 Розробка методики управління збутовими процесами на основі процесного підходу	75
3.2 Організаційно-економічні заходи щодо підвищення ефективності експортної діяльності.....	78
3.3 Економічний ефект від впроваджених заходів	82
Висновки.....	86
Перелік джерел посилання	89
Додаток А Матеріали публікації результатів дослідження	92
Додаток Б Відгук дипломного керівника.....	94
Додаток В Рецензія.....	95

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується високим рівнем глобалізації: географічні межі між країнами поступово нівелюються під впливом формування мультинаціональних ланцюгів постачання. При цьому спостерігається поступове насичення внутрішніх ринків, тому для забезпечення високих показників діяльності, вітчизняні підприємства, що виготовляють конкурентоспроможну продукцію, все частіше розглядають закордонні ринки як такі, що є привабливими для опанування.

Статистика є надзвичайно красномовною: частка експорту у ВВП нашої країни становить понад 40%, що свідчить про сильну залежність економіки України від експорту. Разом з тим, економіка Польщі та Словаччини (наших найближчих успішних сусідів) є ще більш експортнозалежною, адже його частка у їх ВВП становить 55% та 90% відповідно. При цьому, за останні 20 років експорт Польщі збільшився майже у 7 разів: з 47 млрд. дол. до 330 млрд. дол., а у Словаччині – у 6,5 разів (з 15 до 98 млрд.дол). [1]

Досвід розвинених країн свідчить, що збільшення експорту сприяє розвитку економіки країни, створенню додаткових робочих місць. Разом з тим, структура експорту для національної економіки не є привабливою, оскільки традиційно тут переважають сировинні продукти із низькою доданою вартістю, які використовуються як сировина для виробництва кінцевих споживчих товарів, виробництво та реалізація яких дозволяє заробляти найбільше. Здебільшого основу експортного портфеля України складає продукція металургії та сільського господарства. При цьому, частка науково-місткої та інноваційної експортної продукції (машин та обладнання, транспортних засобів та приладів) низька та має негативну динаміку: у період 2016 р. – 2019 р. вона скоротилася з 12,7% до 10,5%. [2]

Суб'єкти малого і середнього бізнесу складають в економіці України близько 99,8%, при цьому рівень їхньої експортної активності становить менше 20%. І це пояснюється тим, що простого виготовлення якісної продукції недостатньо для доступу до закордонного споживача, особливого значення набуває ефективна організація збутової діяльності підприємства, що в умовах ринку є невід'ємною частиною його комерційної діяльності.

Раціональність організації збутової діяльності суттєво впливає на конкурентоспроможність та ефективність функціонування підприємства. Оцінка ефективності збутової діяльності є невід'ємним етапом формування стратегії та політики збуту підприємства, в процесі чого приймається система рішень щодо організації збуту товарів, що включає вибір: безпосередньо ринків, часу та способів виходу на них, каналів збуту, засобів формування попиту та стимулювання збуту. [3]

Логістичний підхід оптимізації збутової діяльності підприємства, моделювання логістичних бізнес-процесів є популярним серед науковців, а результати його впровадження у практику діяльності підприємств підтверджують доцільність подальшої розробки даного питання у напрямку забезпечення вимог безперервності, економічності та оптимізації. Ці міркування зумовили вибір теми даної кваліфікаційної роботи.

Мета дослідження – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо впровадження логістичного підходу для підвищення ефективності збуту при експортних операціях підприємства.

Для досягнення поставленої мети в кваліфікаційній роботі магістра вирішено такі завдання:

- досліджено теоретико-методологічні основи забезпечення ефективності збутової діяльності підприємства;

- вивчено процес логістичного моделювання як способу підвищення ефективності збутової діяльності;

- проаналізовано внутрішні та зовнішні аспекти діяльності підприємства ПрАТ «Дніпрометалсервіс», виявлено його сильні та слабкі сторони, а також перспективи розвитку;

- оцінено ефективність збуту ПрАТ «Дніпрометалсервіс», визначено ключові напрямки удосконалення збутової діяльності;

- запропоновано управлінські рішення щодо підвищення ефективності збуту при експортних операціях на основі логістичного підходу;

- оцінено економічну ефективність запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес управління збутом підприємства на основі логістичного підходу.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні підходи до управління збутовою діяльністю підприємства на основі логістичного підходу.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та вирішення сформульованих завдань у роботі використані такі методи дослідження: теоретичного узагальнення та критичного аналізу, економіко-статистичного, економічного, операційного, фінансового, стратегічного аналізу, регресійні, матричні методи.

Практичне значення одержаних результатів. Запропоновані у роботі рекомендації щодо удосконалення збутової діяльності підприємства при здійсненні експортних операцій на основі логістичного підходу можуть бути використані у практиці діяльності промислових підприємств України.

Апробація результатів роботи. За результатами проведеного дослідження підготовлені тези:

Nagornaya Y.Y. Logistic aspects of improving sales efficiency in export operations of the enterprise. *Majesty of Marketing. XVI міжнародна науково-практична конференція студентів та молодих учених.* 2020.

[Електронний ресурс]: <https://mk.nmu.org.ua/ua/npd/majesty2020/tez2020.php>