

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Допускається до захисту.
Зав. кафедри менеджменту
докт. економ. наук, професор
Ю. С. Гринчук

« 18 » грудня 2023 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА
«УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА (НА
МАТЕРІАЛАХ ПРАТ «КИЇВСТАР»)

Виконала: Куц Аліна Костянтинівна

Керівник: доцент Заболотний Вячеслав Сергійович

Рецензент доцент Понедільчук Тетяна Василівна

Я, Куц Аліна Костянтинівна, засвідчую, що кваліфікаційну роботу магістра виконано з дотриманням принципів академічної доброчесності.


Біла Церква – 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Затверджую

гарант ОПІ «Менеджмент»

 професор Ю.С.Гринчук

«19» грудня 2022 року

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу магістра

Куц Аліни Костянтинівни

Тема: «Управління збутовою діяльністю підприємства (за матеріалами ПрАТ «Київстар»)»

Перелік питань, що розробляються в роботі: аналіз механізму управління збутовою діяльністю, методичних підходів до управління збутом, оцінка ефективності збутової діяльності ПрАТ «Київстар», розробка шляхів підвищення ефективності управління збутовою діяльністю.

Вихідні дані: закони України, чинні нормативно-правові акти Верховної Ради, Кабінету Міністрів України, інформація Міністерства економіки та Державної служби статистики України, фактичні данні ПрАТ «Київстар».

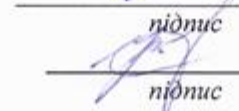
Календарний план виконання роботи

| Етап виконання | Період виконання | Відмітка про виконання |
|-------------------------------|-----------------------|------------------------|
| Огляд літератури | січень-лютий 2023 | виконано |
| Теоретико-методична частина | березень-квітень 2023 | виконано |
| Аналітична частина | травень-липень 2023 | виконано |
| Рекомендаційна частина | серпень-вересень 2023 | виконано |
| Оформлення роботи | жовтень 2023 | виконано |
| Перевірка на плагіат | листопад 2023 | виконано |
| Попередній розгляд на кафедрі | листопад 2023 | виконано |
| Подання на рецензування | грудень 2023 | виконано |

Керівник

 доцент В.С.Заболотний

Здобувач

 А.К.Куц

Дата отримання завдання «20» грудня 2022 року

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП..... | 6 |
| РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА..... | 8 |
| 1.1. Економічна сутність та особливості управління збутом | 8 |
| 1.2. Механізм управління збутовою діяльністю..... | 19 |
| 1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємства..... | 25 |
| Висновки до розділу 1..... | 33 |
| РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «КИЇВСТАР»..... | 34 |
| 2.1. Організаційно-економічні особливості функціонування ПрАТ «Київстар»..... | 34 |
| 2.2. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю ПрАТ «Київстар»..... | 49 |
| 2.3. Кореляційно-регресійний аналіз чинників формування ефективної системи управління збутовою діяльністю та дохідністю..... | 52 |
| Висновки до розділу 2..... | 53 |
| РОЗДІЛ ОСНОВНІ НАПРЯМКИ УОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРАТ «КИЇВСТАР»..... | 54 |
| 3.1. Напрями підвищення ефективності збутової діяльності ПрАТ «Київстар»..... | 54 |
| 3.2. Шляхи підвищення рентабельності та конкурентоспроможності підприємства на прикладі компанії ПрАТ «Київстар»..... | 60 |
| 3.3. Обґрунтування доцільності пропозицій щодо підвищення доходності ПрАТ «Київстар»..... | 66 |
| Висновки до розділу 3..... | 71 |
| ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ..... | 72 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 74 |

РЕФЕРАТ

Куц Аліна Костянтинівна. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА (НА МАТЕРІАЛАХ ПРАТ «КИЇВСТАР»)

В роботі досліджено теоретичні складові та практичні аспекти збутової політики підприємств в сфері телекомунікаційних послуг. З'ясовано, що ключовим чинником ефективності збутової діяльності підприємства є конкурентоспроможність на ринку.

Визначено, що управління продажами є диференційованою діяльністю в області збуту послуг, від ефективної організації якої залежить прибутковість діяльності підприємства. Загалом управління збутом є багатогранною системою, яка заснована на маркетингу, торгівлі та менеджменті.

Виділено основні методичні підходи у оцінці ефективності управління збутовою діяльністю: аналіз динаміки продажів, порівняння доходів та витрат від продажів, визначення критичного обсягу продажів, оцінка прибутковості продажів, факторний аналіз продажів, зокрема детермінантний та стохастичний (метод головних компонент).

Практичне значення результатів дослідження полягає в тому, що їх можна використати для підготовки й узгодження управлінських рішень щодо організації роботи по формуванню ефективної системи управління збутом підприємств мобільного зв'язку.

Розроблено рекомендації щодо розширення напрямків збутової діяльності ПрАТ «Київстар».

Кваліфікаційна робота магістра містить 81 сторінку, 13 таблиць, 13 рисунків, список використаних джерел із 56 найменувань.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, ефективність збуту.

ABSTRACT

Kuts Alina Kostyantynivna **MANAGEMENT OF SALES ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE (BASED ON THE MATERIALS OF PJSC "KYIVSTAR")**

The paper examines the theoretical components and practical aspects of the basis of the functioning of the sales policy of enterprises in the field of telecommunication services. It was found that the key factor in the efficiency of the company's sales activity is competitiveness on the market.

It was determined that sales management is a differentiated activity in the field of sales of services, the profitability of the enterprise depends on the efficiency of its organization. In general, sales management is a multifaceted system that is based on marketing, sales and management.

The main methodological approaches in evaluating the effectiveness of sales management are highlighted: analysis of sales dynamics, comparison of sales revenues and costs, determination of the critical volume of sales, evaluation of sales profitability, factor analysis of sales, in particular deterministic and stochastic (principal component method).

The practical significance of the research results is that they can be used for the preparation and coordination of management decisions regarding the organization of work on the formation of an effective sales management system of mobile communications enterprises.

Recommendations have been developed regarding the expansion of sales activities of PJSC "Kyivstar".

The master's qualification work contains 81 pages, 13 tables, 13 figures, a list of used sources with 56 names.

Keywords: sales, sales activity, sales efficiency.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О.В., Кравчук Н.М., Івашута М.Ю. Логістичне управління основними засобами на транспортних підприємствах. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво: наук.-вироб. журн. / Класич. приват. ун-т. Запоріжжя. 2018. № 5(104). С. 55 - 61.
2. Ареф'єва О.В., Сімкова Т. О., Лисиця Ю. Б. Організаційно- економічне забезпечення управління якістю послуг авіатранспортних підприємств. *Бізнес Інформ*. 2018. №12. С. 224–232.
3. Батракова Т.І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування. *Економічний аналіз*. 2015. Том 19. №2. с. 13–19.
4. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій: підручник.К. : Центр навчальної літератури, 2020. 624 с.
5. Бідзюра І. П. Основи підприємницької діяльності: навч. посіб. / І. П.Бідзюра, В.К. Збарський, М.М. Ільчук. К.: Аспект-Поліграф, 2015. 320 с.
6. Бідник Н.Б. Стратегія управління прибутком підприємства. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки.№7. 2018. С. 97-99
7. Блонська В. І. Прибуток торговельного підприємства та напрями ефективного його використання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. Вип. 19.2. С. 236 -241.
8. Блонська В. І. Стратегічне управління прибутком підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. Вип. 20.5., с. 23.
9. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. М. Бойчик. К.: Каравела, 2016. 298 с.
10. Бойчук М. І. Економіка підприємства: навч. посіб. / М. І. Бойчук. К.:Атака, 2015. 480 с.
11. Бондар Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. / Н. М. Бондар. 2-ге вид., допов. К.: А.С.К., 2017. 400 с

12. Василенко В. О., Ткаченко Т. І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2015. 356 с.
13. Вовк О.М., Ковальчук А.М. Стратегічне управління розвитком підприємств в умовах конкурентної економіки. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. №1. С. 20-32. URL:<http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html>.
14. Вовк О.М., Ковальчук А.М., Гончарова Н. С. Адаптивні технології ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 42. С. 151-155
15. Войтенко І. Теоретичні підходи до побудови збутової мережі промислового підприємства. *Економічна думка*. 2020. № 4. С. 193-199.
16. Гамалій В. Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств [Електронний ресурс]. / Гамалій В.Ф., Романчик С.А., Фабрика І.В. Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf)
17. Глазкова К. О. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. № 3. С. 102-107.
18. Горбоконь В.Ю. Формування ресурсного потенціалу автотранспортних підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4(166). С. 182-191.
19. Гамалій В. Ф., Романчик С.А., Фабрика І. В. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств. URL: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf)
20. Герасимчук В. Управління підприємством як соціально- економічною системою: функціональний підхід. *Економіка України*. 2013. № 4. С. 12-17.
21. Економічний аналіз: навч. посібник / Серединська В.М., Загородна О.М., Федорович Р.В. Тернопіль: Астон. 2010. 538 с.
22. Спіфанова І.Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та фактори впливу. *Економіка і суспільство*. 2018. №14. С. 354-360.
23. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С. Система управління

прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка та суспільство*. 2016. №4. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.

24. Жиленко В. Т., Насадчук І.О. Управління продажами як складова маркетингової політики підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. С. 21-27

25. Жилінська Л.О. Основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Економічний часопис-XXI*. 2012. №9-10. с. 53-56.

26. Залуцька Х. Я. Генерування управлінських впливів із забезпечення диверсифікаційно-інтеграційного вектору розвитку підприємства: науково-практичний аспект. *Бізнес Інформ*. 2020. № 6. С. 340-350.

27. Залуцька Х. Я. Систематизація методів управління в розрізі його основних функцій в рамках забезпечення процесу диверсифікаційно-інтеграційного розвитку підприємства. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2020. №2. С. 21-46.

28. Зубков С.О. Показники оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу підприємства торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. Вип. 1. С. 147-158.

29. Іванов Ю.Б., Орлов П.А., Іванова Щ.Ю. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2013. 352 с.

30. Івахненко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності: навч. посіб. / В. І. Івахненко, М. А. Болюх. К.: КНЕУ, 2018. 204 с.

31. Ключник А.В., Білозерцева І. О. Теоретичний аналіз поняття «збут» та його функцій. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. Випуск 6. С. 188-191.

32. Козуб В. О., Уварова А. Є. Управління збутовою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного ун-ту : зб. наукових праць*. Серія : Економіка і менеджмент. Одеса, 2018. Вип. 34. С. 18-23.

33. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності

підприємств: навч. посіб. К.: Знання, 2017. 450 с.

34. Костенко Т. Д., Підгорна Є. Ю. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навч. посіб. 2-ге вид. перероб. К.: ЦУЛ, 2018. 400 с.

35. Котлер Ф. Основи маркетингу.: пер. з англ.. К.: Науковий світ, 2022. 880 с.

36. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової підприємства. *Бізнес Інформ*. 2014. №5. С. 302-305.

37. Лизунова О. М., Пуханов О. О. Забезпечення ефективності діяльності підприємства. *Науковий вісник Науковий вісник УжНУ*, 2017. № 12. Частина 1. С. 187–190.

38. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій: навч.-метод. посібн. К.: Вид-во КНЕУ, 2002. 272 с.

39. Луцький М. Г. Інноваційний підхід до впровадження бізнес-моделі діяльності підприємства як засобу реалізації інформаційних технологій в управлінні. *Проблеми науки*. 2007. № 5. С. 24- 26.

40. Майбогіна Н. В. Організація і методика аналізу збутової діяльності промислового підприємства: автореф. дис. канд. ек. наук: 08.00.09. Київ, 2007. 17 с.

41. Макалюк І. В. Ліндаєв Д. В. Сутність збутової діяльності підприємства та методологічна послідовність оцінювання її ефективності. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2019. Випуск 23. С. 140-148.

42. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. №1 С.121-127.

43. Матвієць О. В., Кошівська М.В. Збутова діяльність як складова частина господарської діяльності підприємства. *Modern Economics*. 2018. № 11(2018). С. 116-121.

44. Мороз О. В., Музика О.В. Системні фактори ефективності логістичної концепції збуту на підприємствах: монографія. Вінниця:

УНІВЕРСУМ, 2007. 166 с.

45. Нейкова Л.І., Круценко І.В. Управління збутом продукції агропідприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2483>

46. Огерчук Ю. В. Аналіз організування збутової діяльності вітчизняних виробників. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2003. № 484. С. 335-341.

47. Романенко, Є. О., Чаплай, І. В. Система маркетингових комунікацій в механізмах державного управління. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №(4). С. 69-78.

48. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. №4. С.1-4.

49. Сакун А. Ж. Логістичне забезпечення організації збутової діяльності. *Таврійський науковий вісник: зб. наук. пр.* 2018. Вип. 72. С. 230- 236.

50. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств. *Економіка і управління*. 2012. № 2. С. 52-59.

51. Яненко І.Г., Бабкова Н.П., Пилипенко Інноваційний потенціал підприємства: складові та фактори впливу. *Науковий огляд*. 2015. № 14. С. 63–71.

52. Korytko T., Piletska S, Arefieva O, Pidhora Ye, Pryimakova Yu. Formation of organizational and economic mechanism of motivation of increase of investment activity of the enterprise. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. № 4 (35). 2020. p.p. 418-425

53. Сеншин О.С. Теоретичний аналіз понять «збут» та «збутова діяльність». *Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону*. 2011. С. 132-134.

54. Kryvovyazyuk, I., Smerichevskiy, S., Myshko, O., Oleksandrenko, I., Dorosh, V. and Visyna, T. (2020). Application of Combined Modeling Methods for Estimating and Forecasting the Business Value of International Corporations.

International Journal of Management, 11(7). 1000–1007

55. Lyulyov O., Pimonenko T., Kwilinski A., Us Y., Arefieva O., Akimov O., Pudryk D. Government Policy on Macroeconomic Stability: Case for Low-and Middle- Income Economies. Conference: Proceedings of the 36th International Business Information Management Association (IBIMA). At: Granada, Spain November 2020. S. 8087-8101

56. Smerichevskiy S., Kniazieva T., Kolbushkin Y. Environmental orientation of consumer behavior: motivational component. Problems and Perspectives in Management. LLC “Consulting Publishing Company “Business Perspectives”. 2018. 16(2). p. 424-437