

**ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ**

Освітньо-професійна програма Менеджмент організацій
Спеціальність 073 Менеджмент
Ступінь вищої освіти Магістр

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри _____
д. е. н., професор Писаренко В. В.
03 грудня 2018 року

**МАГІСТЕРСЬКА ДИПЛОМНА
РОБОТА**

на тему: **«Управління розвитком системи виробничо-комерційної
діяльності підприємства» (на матеріалах
ТОВ «ВІКТОРІЯ АГРОЕКСПО» Шишацького району)**

виконав здобувач вищої освіти денної форми навчання

Логвиненко Максим Володимирович

Керівник магістерської дипломної роботи,
д. е. н., професор

Н. А. Герасимчук

Полтава – 2018 року

**ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ**

Логвиненко Максим Володимирович

**УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СИСТЕМИ
ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
(НА МАТЕРІАЛАХ ТОВ «ВІКТОРІЯ АГРОЕКСПО»
ШИШАЦЬКОГО РАЙОНУ)**

Освітньо-професійна програма Менеджмент організацій
Спеціальність 073 Менеджмент
Ступінь вищої освіти Магістр

РЕФЕРАТ
магістерської дипломної роботи на здобуття кваліфікації –
магістр менеджменту

Полтава – 2018 року

Магістерська дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел (72 найменування), 3 додатків. Магістерська дипломна робота містить 33 таблиць, 6 рисунків, викладена на 101 сторінці.

Основний зміст роботи

У першому розділі «Теоретико-методологічні засади управління розвитком системи виробничо-комерційної діяльності підприємства» включає критичну оцінку автора та узагальнення наукових підходів до визначення сутності виробничо-комерційної діяльності, виявлення перспектив і проблем управління розвитком системи виробничо-комерційної діяльності тощо.

У другому розділі «Стан системи управління виробничо-комерційною діяльністю підприємства» здійснено організаційно-економічну оцінку ТОВ «ВІКТОРІЯ АГРОЕКСПО» Шишацького району, з'ясовано стан виробничо-комерційної діяльності досліджуваного суб'єкта господарювання.

У третьому розділі «Напрями розвитку системи виробничо-комерційної діяльності підприємства» обґрунтовано заходи щодо управління розвитком системи виробничо-комерційної діяльності, зокрема, досліджено особливості організації збуту сільськогосподарської продукції та вказано напрями розвитку комерційної діяльності агроформування, розраховано економічну ефективність від запропонованих пропозицій тощо.

Висновки

1. Досліджено, що управління розвитком системи виробничо-комерційної діяльності – це сукупність двох взаємодіючих підсистем, в якій проходять процеси цілеспрямованого впливу, спираючись на аналіз, обробку зібраної інформації, управляючої підсистеми на об'єкти управління: внутрішньо-організаційні, продуктові, технічні та технологічні перетворення, з метою забезпечення зростання ступеню організованості, досягнення певного корисного ефекту, отримання нових властивостей системи, з урахуванням існуючих обмежень.

2. ТОВ «ВІКТОРІЯ АГРОЕКСПО» за досліджуваний період спеціалізується на виробництві молока і вирощуванні зернових і культур. Зокрема, вирощування кукурудзи на зерно є найбільш прибутковим, оскільки питома вага від продажу даної культури сягає 45,1 % надходжень господарства, виробництво молока – 24,0 %, вирощування в живій вазі м'яса великої рогатої худоби – 21,4 %.

3. Розраховано, що виробництво чистого доходу у 2017 р. збільшилось порівняно з 2013 р. на 59925,0 тис. грн. За цей же період відбулося зростання виробництва чистого доходу на 1 працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві на 377,80 тис. грн, і збільшилося виробництво чистого доходу на 100 га сільськогосподарських угідь – на 2299,3 тис. грн відповідно. Необхідно зауважити, що зростання чистого прибутку склало 23585,0 тис. грн відповідно. Показник рівня рентабельності виробництва суб'єкта господарювання за останній рік становив 49,2 %, тоді як у 2013 р. – 19,3 %, що вказує на активний розвиток даного суб'єкта господарювання.

4. За досліджуваний період відбулося зниження виробництва озимої пшениці на 51301,0 ц або на 67,1 %, кукурудзи на зерно – на 293913,0 ц або 81,7 %, молока – на 35352,0 ц або 69,3 %, соняшнику – на 4319,0 ц або 99,1 %. Проте, реалізація м'яса великої рогатої худоби за цей же період зросла на 6279,0 ц або 3,8 рази відповідно, що може вказувати на зміну спеціалізації підприємства.

5. Протягом аналізованого періоду відбулося зниження реалізації озимої пшениці на 51606,0 ц або на 69,6 %, кукурудзи на зерно – на 151868,0 ц або 71,5 % і молока – на 34784,0 ц або 68,3 %. Проте, реалізація м'яса великої рогатої худоби та соняшника за цей же період зросла на 5795,0 ц (2,7 рази) та 50,0 ц (1,1 рази) відповідно.

6. Зазначимо, що рівень рентабельності виробництва продукції певних видів продукції господарства зріс, озимої пшениці зріс з 2,4 % у 2013 р. до 15,7 % у 2017 р. або на 13,3 %, кукурудзи на зерно – з 13,5 % у 2013 р. до 96,7 % у 2017 р. або на 83,2 %, м'яса великої рогатої худоби – з -32,4 % у 2013 р. до 46,3 % у 2017 р. або на 78,7 %, молока – з -23,8 % у 2013 р. до 11,4 % у 2017 р. або на 35,2 % відповідно.

7. Досліджено, що комерційна діяльність за вище проведеними розрахунками знаходиться в межах 11-15 балів, це говорить про те, що у підприємстві використовуються деякі елементи маркетингової, збутової стратегії, що, в свою чергу, впливає на результат комерційної діяльності та рівень прибутковості в цілому.

8. Обґрунтовано, що застосувавши у роботі з покупцями методи стимулювання їх роботи, підприємство може отримати в середньому збільшення обсягів продажу сільськогосподарської продукції на 17,0 % порівняно з попередніми періодами. Зокрема, це відбудеться за рахунок варіювання ціни за такими культурами, як приносять найбільші надходження до господарства, – та кукурудза на зерно, озима пшениця, м'ясо великої рогатої худоби, молоко за умов відстрочки платежу, що одночасно призведе до формування додаткового прибутку.

9. Рекомендовано застосувати в момент купівлі: знижка – 0 %, націнка – 0 % – підприємство одразу зараховує валовий дохід від продажу продукції. Розрахунок з відстрочкою платежу: знижка – 0 %, націнка – 5 % – підприємство в майбутньому має додатковий прибуток – плату за користування кредитом, сплачену гуртовим покупцем. Розрахунок по передоплаті – знижка – 6 %, націнка – 0 % – підприємство одразу зараховує валовий дохід від продажу продукції та має кошти в обороті, навіть до відвантаження продукції.

10. Запропоновано методи стимулювання комерційної діяльності, зокрема, робота з гуртовими покупцями за рекомендованою системою знижок, участь у виставках і ярмарках різного рівня, зростання обсягів продаж за рахунок функціонування відділу збуту (пошук посередників, робота з клієнтами, створення клієнтської бази), вихід на нові ринку збуту тощо. Розраховано прогнозний ефект даного стимулювання, за якого чистий дохід від реалізації продукції може зрости на 21,0 % або 21087,78 тис. грн.

11. Запропоновано здійснювати планування за основними показниками ефективності виробництва за рахунок застосування в практиці господарювання підприємства плану-карти ефективності виробництва, для цього запропоновано використання як комерційних (виробнича програма, скорочення затратомісткості продукції, зростання рентабельності виробництва тощо), так і некомерційних (гарантія стабільної роботи працівників, навіть у міжсезонний період, забезпечення належних умов праці; удосконалення мотиваційного механізму, надання можливостей у професійному рості) показників.

12. Доведено необхідність реорганізації відділу збуту підприємства. Для реорганізації та функціонування відділу збуту, необхідно виділити 391,18 тис. грн. При цьому, штат відділу на даному етапі нараховує 3 особи із можливістю подальшого зростання.

13. Доведено, що впровадивши в практику представлені напрями удосконалення виробничо-комерційної діяльності, підприємство зможе отримати додаткові надходження у розмірі 20083,60 тис. грн, що на 21,3 % більше за фактичний рівень грошових надходжень у 2017 р.

Список публікацій здобувача

1. Логвиненко М. В. Підходи до формування стратегії підприємства / М. В. Логвиненко, А. Г. Кузьменко // Матеріали студентської наукової конференції. – 25-26 квітня 2018 року. – Том 1. – Полтава : ПДАА. – 2018. – 412 с. – С. 91-92.

2. Логвиненко М. В. Особливості розробки та обґрунтування збутової стратегії агроформування / М. В. Логвиненко // Матеріали студентської наукової конференції. – 27 вересня 2018 року. – Полтава : ПДАА. – 2018. – 230 с. – С. 97-98.

АНОТАЦІЯ

Логвиненко М. В. Управління розвитком системи виробничо-комерційної діяльності підприємства (на матеріалах ТОВ «ВІКТОРІЯ АГРОЕКСПО» Шишацького району). – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Магістерська дипломна робота на здобуття ступеня вищої освіти магістр за освітньо-професійною програмою Менеджмент організацій спеціальністю 073 Менеджмент. – Полтавська державна аграрна академія, Полтава, 2018.

Досліджено теоретичні, методологічні та прикладні питання сутності виробничо-комерційної діяльності, виявлення перспектив і проблем управління розвитком системи виробничо-комерційної діяльності тощо.

Обґрунтовано заходи щодо управління розвитком системи виробничо-комерційної діяльності, зокрема, досліджено особливості організації збуту сільськогосподарської продукції та вказано напрями розвитку комерційної діяльності агроформування тощо.

Ключові слова: управління, виробничо-комерційна діяльність, підприємство, збут, продукція.

АННОТАЦИЯ

Логвиненко М. В. Управление развитием системы производственно-коммерческой деятельности предприятия (на примере ООО «ВИКТОРИЯ АГРОЭКСПО» Шишацкого района). – Квалификационная работа на правах рукописи.

Магистерская дипломная работа на соискание степени высшего образования магистр по образовательно-профессиональной программе Менеджмент организаций специальности 073 Менеджмент. – Полтавская государственная аграрная академия, Полтава, 2018.

Исследованы теоретические, методологические и прикладные вопросы сущности производственно-коммерческой деятельности, выявление перспектив и проблем управления развитием системы производственно-коммерческой деятельности и тому подобное.

Обоснованы мероприятия по управлению развитием системы производственно-коммерческой деятельности, в частности, исследованы особенности организации сбыта сельскохозяйственной продукции и указано направления развития коммерческой деятельности агроформирования и тому подобное.

Ключевые слова: управление, производственно-коммерческая деятельность, предприятие, сбыт, продукция.

ANNOTATION

Logvinenko Maxim. Management of development of the system of production and commercial activity of the enterprise (on materials of LLC «VIKTORIA AGROEKSPLO» of Shishatsky district). – Qualifying work on rights for a manuscript.

Master's thesis for higher education degree Master on the training program Management of organizations by specialty 073 Management. – Poltava State Agrarian Academy, Poltava, 2018.

The theoretical, methodological and applied questions of the essence of production and commercial activity, the identification of perspectives and problems of management of the development of the system of production and commercial activity, etc., are investigated.

The measures on management of the development of the system of production and commercial activity are substantiated, in particular, the features of the organization of marketing of agricultural products were investigated and the directions of development of commercial activity of agrarian development are indicated.

Key words: management, production and commercial activity, enterprise, sales, products.