

**ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА І ПРАВА**

Писаренко Олександр Васильович

**«СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА» (НА МАТЕРІАЛАХ СФГ «ВЕРЕСТ»
ГЛОБІНСЬКОГО РАЙОНУ)**

Освітньо-професійна програма Підприємництво
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Ступінь вищої освіти Магістр

РЕФЕРАТ

магістерської дипломної роботи на здобуття кваліфікації –
магістр підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Полтава – 2018 року

Магістерська дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст викладено на 132 сторінках друкованого тексту, робота містить 9 таблиць, 15 рисунків та 5 додатків.

Основний зміст роботи

У першому розділі «Теоретичні основи стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства» здійснено огляд характеристики стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства, викладено особливості збутової діяльності та стратегії збуту підприємства, проблеми управління збутовою діяльністю підприємства.

У другому розділі «Аналіз системи стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства» здійснено організаційно-економічну оцінку на матеріалах СФГ «Верест» Глобинського району, розкрито стан системи стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства, здійснена оцінка результативності функціонування системи управління збутовою діяльністю підприємства.

У третьому розділі «Напрями удосконалення стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства» обґрунтовано формування стратегії управління збутом на принципах маркетингу, здійснено оптимізація діяльності як один із чинників підвищення ефективності збутової діяльності, ефективність стратегічних заходів з удосконалення системи управління збутовою діяльністю.

Висновки

1. Стратегія розвитку підприємства СФГ «Верест» повинна забезпечувати більш ефективне використання матеріальних ресурсів, забезпечувати оптимізацію довгострокової норми прибутку, зміцнення конкурентних позицій, максимальну віддачу від капіталовкладень та задоволення потреб споживачів. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Орлик» передбачає надання послуг членам кооперативу

2. Одним з видів діяльності це система збуту і тому ми пропонуємо з цією ціллю творити сільськогосподарський кооператив та відділ маркетингу.

3. Наступний проект це створення цеху по переробці соняшнику на олію. Таким чином, при реалізації 518,00 т олії та 812,00 т шроту за середніми ринковими цінами підприємств матиме змогу отримувати 8372,56 тис. грн. доходу. При розробці комплексу маркетингових заходів доцільним є обґрунтування товарної, цінової, комунікаційної політики підприємства та політики розподілення товару на ринку.

4. Проаналізувавши данні можна зробити висновок, що за новою системою годівлі економія комбікорму за масою становить 70,3 %, а період відгодівлі (днів) коли тварина набирає вагу 110 кг зменшується з 365 до 170 днів. Правильно годувати – це не означає багато давати корму.

5. У СФГ «Верест» планується розширити виробництво продукції свинарства, застосувавши стратегію фокусування, шляхом реконструкції старого приміщення для утримання 2500 голів свиней. Свинокомплекс

планується оснащувати сучасним технологічним обладнанням.

6. Створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, що надаватиме послуги елеватора підвищить ефективність сільськогосподарського виробництва аграрних товариств в Глобинського району через зменшення виробничих витрат товаровиробників та впровадження нових технологій, виступить новим суб'єктом ринку, який може скласти успішну конкуренцію іншим формам господарювання та сприятиме ліквідації ринкової влади посередників.

Список публікацій здобувача

1. Писаренко О.В. Управління збутовою діяльністю на підприємстві / О.В.Писаренко // Матеріали науково-практичної конференції студентів 27 вересня 2018 р. – Полтава: ПДАА, 2018. – С. 133 – 135.

2. Писаренко О.В. Прогнозування в системі планування збутової діяльності / О.В. Писаренко // Матеріали науково-практичної конференції студентів 27 вересня 2018 р. – Полтава: ПДАА, 2018. – С. 135 – 137.

АНОТАЦІЯ

Писаренко О.В. «Стратегічне управління збутовою діяльністю підприємства» (на матеріалах СФГ «Верест» Глобинського району) – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Магістерська дипломна робота на здобуття ступеня вищої освіти магістр за освітньо-професійною програмою Підприємництво спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. – Полтавська державна аграрна академія, Полтава, 2018.

Здійснено огляд характеристики стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства, викладено особливості збутової діяльності та стратегії збуту підприємства, проблеми управління збутовою діяльністю підприємства.

Розкрито стан системи стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства, здійснена оцінка результативності функціонування системи управління збутовою діяльністю підприємства.

Обґрунтовано формування стратегії управління збутом на принципах маркетингу, здійснено оптимізація діяльності як один із чинників підвищення ефективності збутової діяльності, ефективність стратегічних заходів з удосконалення системи управління збутовою діяльністю.

Ключові слова: збут, механізм збуту, управління збутом продукції, маркетинг.

АННОТАЦИЯ

Писаренко А.В. «Стратегическое управление сбытовой деятельностью предприятия» (на примере КФХ «Верест» Глобинского района) - Квалификационная работа на правах рукописи.

Магистерская дипломная работа на соискание степени высшего образования магистр по образовательной-профессиональной программе Предпринимательство специальности 076 Предпринимательство, торговля и

биржевая деятельность. - Полтавская государственная аграрная академия, Полтава, 2018.

Осуществлен обзор характеристики стратегического управления сбытовой деятельностью предприятия, изложены особенности сбытовой деятельности и стратегии сбыта предприятия, проблемы управления сбытовой деятельностью предприятия.

Раскрыто состояние системы стратегического управления сбытовой деятельностью предприятия, осуществлена оценка результативности функционирования системы управления сбытовой деятельностью предприятия.

Обоснованно формирование стратегии управления сбытом на принципах маркетинга, осуществлена оптимизация деятельности как один из факторов повышения эффективности сбытовой деятельности, эффективность стратегических мероприятий по совершенствованию системы управления сбытовой деятельностью.

Ключевые слова: сбыт, механизм сбыта, управление сбытом продукции, маркетинг.

ANNOTATION

Pisarenko O.V. "Strategic management of sales activities of the enterprise" (on materials of SFG "Verest" of the Globinsky district) - Qualification work on the rights of the manuscript.

Master's Degree Work for Higher Education Master's Degree in Education and Professional Program Entrepreneurship in the field of Business 076 Entrepreneurship, Trade and Stock-taking. - Poltava State Agrarian Academy, Poltava, 2018.

The review of the characteristics of strategic management of sales activities of the enterprise, the features of marketing activities and sales strategy of the enterprise, problems of management of sales activities of the enterprise are described.

The state of the system of strategic management of sales activities of the enterprise, the estimation of the effectiveness of the functioning of the management system sales activities of the enterprise.

The strategy of marketing management based on marketing principles is substantiated, optimization of activity as one of the factors of increasing the efficiency of sales activities, efficiency of strategic measures on improving the management system of marketing activities is carried out.

Key words: sales, sales mechanism, sales management, marketing.