**Протопопенко Ганна Олександрівна. Організаційні форми і механізм управління збутовою діяльністю промислового підприємства : Дис... канд. наук: 08.00.04 – 2009**

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Протопопенко Г.О. Організаційні форми і механізм управління збутовою діяльністю промислового підприємства. – Рукопис.**Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами. – Одеський державний економічний університет, Одеса, 2008.Дисертацію присвячено обґрунтуванню та розробці комплексу теоретичних, концептуальних, методичних і практичних рішень щодо удосконалення організаційних форм і механізму управління збутовою діяльністю підприємств машинобудівної та металообробної галузей.У роботі обґрунтовано та застосовано системний підхід до розвитку системи управління збутовою діяльністю та побудови організаційної структури збутового підрозділу промислового підприємства. Удосконалено класифікацію економічних об’єктів сфери збуту, класифікацію цілей збутової діяльності та системи управління нею; економічний механізм управління у розрізі дії окремих управлінських функцій; систему інформаційного забезпечення управління в частині комплексної автоматизації діяльності збутового підрозділу. Сформульовано концептуальні положення та практичні можливості оцінки ефективності системи управління збутом підприємств.Практичне впровадження запропонованих рекомендацій на низці промислових підприємств Одеської області та позитивні результати, підтверджені економіко-статистичним аналізом, свідчать про доцільність викладених у дисертації теоретичних положень і пропозицій. |

 |
|

|  |
| --- |
| Відповідно до поставленої мети та основних завдань дисертації узагальнено та вирішено комплекс актуальних організаційно-методичних та практичних проблем, пов’язаних із розвитком організаційних форм та механізмом управління збутовою діяльністю промислового підприємства, сформовано рекомендації, направлені на вдосконалення теорії та практики управління. Проведене наукове дослідження та отримані положення дають підставу для таких висновків:1. Результатом узагальнення теоретичних поглядів учених в економічній літературі щодо понятійно-категоріального апарату став висновок, що збут доцільно розглядати у двох аспектах: у широкому та вузькому розумінні. Збут у широкому розумінні – це власне збутова діяльність підприємства з усіма її операціями і процесами, а у вузькому – це кінцева реалізація виготовленої продукції з метою перетворення її у гроші, отримання прибутку та задоволення потреб споживачів.
2. На підставі дослідження співіснування та співвідношення понять «збут-маркетинг» і «збут-логістика», «маркетинг-управління» з’ясовано, що маркетинг містить у собі збут як одну зі своїх функцій. Це поняття набагато ширше та складніше, ніж збут, це певна система, яка охоплює не тільки збутову сферу, а ще й матеріально-технічне постачання, виробництво, інновації тощо.

Немає підстав для виділення окремої частини загальної логістики – розподільчої, оскільки вона принципово дублює або систему збутової діяльності, або систему управління нею, що в результаті, призводить до дублювання понять на рівні теорії та труднощів у розмежування відповідальності збутових працівників на практиці.1. У дисертації вивчено стан проблем теорії та практики системи управління збутовою діяльністю і виявлено наукові результати, які отримані попередниками і мають реальну вагу в сучасних умовах господарювання промислових підприємств. Також оцінено стан сучасної практики управління збутовою діяльністю на промислових підприємствах машинобудівельної та металообробної галузей Одеської області.
2. У дисертаційній роботі обґрунтовано та застосовано системний підхід до розгляду збутової діяльності, який передбачає вирішення поставлених завдань у розрізі чотирьох блоків, що складають його загальний зміст і логіку. Серед них аналітична, теоретична, концептуальна та методична складові підходу, які застосовані при побудові блок-схеми системного підходу.
3. Враховуючи специфіку збутової діяльності промислового підприємства, було побудовано систему класифікацій економічних об’єктів управління. При цьому акцент зроблено на їх класифікації об’єктів за їх видами і обґрунтовано доцільність відокремлення таких чотирьох груп об’єктів: процеси, ресурси, витрати, доходи і фінансові результати. Запропоновані розробки дозволяють найширше охопити комплексний процес управління збутовою діяльністю промислового підприємства, оптимізувати потоки ресурсів та економічної інформації; окреслити напрямки формування взаємопов’язаних моделей функцій інформаційного забезпечення.

При розгляді цих питань проведено пооб’єктний аналіз збутової діяльності досліджуваних підприємств Одеської області, згідно з яким встановлено, що на більшості з підприємств управління здійснюється безсистемно, за дуже обмеженим переліком економічних об’єктів.1. З метою розкриття внутрішньої структури системи управління проведено аналіз наявних підходи щодо відокремлення її підсистем. На підставі цього було з’ясовано доцільність існування двох підходів: об’єктно-орієнтованого та функціонально-орієнтованого. Згідно з останнім підходом у роботі приділено увагу системній характеристиці процесу управління збутом. При цьому вдосконалено запропоновану попередниками просторово-часову модель динаміки системи управління і застосовано її для зображення «накладання» функцій управління на кожний процес збутової діяльності підприємства з урахуванням фактору часу.
2. Результати проведеного SWOT-аналізу діяльності досліджуваних підприємств Одеської області дали можливість визначити сильні та слабкі сторони їхньої діяльності, можливості й загрози, пов’язані із подальшим функціонуванням, розробити основні напрямки вдосконалення функціонування підприємств машинобудування та металообробки, а також побудувати загальну систему класифікації цілей збутової діяльності та «дерево цілей» системи управління нею.
3. У дисертації визначено альтернативні підходи до побудови структур управління, розглянуто еволюцію збутової служби, наявні різновиди організаційних структур, проаналізовано їхні переваги та недоліки. У результаті дослідження доведено раціональність децентралізації функцій управління у збутовому підрозділі та поєднання функціональної і матричної організаційної структури. При цьому запропоновано інтегровану структуру управління збутовою службою та з’ясовано склад її функції.
4. Запропоновано та обґрунтовано підхід до оцінювання ефективності управління збутової діяльності, згідно з яким використовується комбінований варіант оцінки із застосуванням як кількісних, так і якісних показників.

Комплексна оцінка ефективності побудована за двома напрямками: об’єктно-орієнтованим, у межах якого запропонована загальна модель ефективності для кількісне оцінювання, та функціонально-орієнтованим, згідно з яким експертним шляхом за допомогою розробленої у дисертації анкети з’ясовується якісна оцінка.У роботі проведено економіко-статистичний аналіз чинників прибутку від операційної діяльності підприємств машинобудівної та металообробної галузей Одеської області та побудовано точну та надійну регресійну модель прибутку в залежності від таких чинників, як дохід від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції і витрати на збут. Розглянуто також усі можливі прикладні аспекти побудованого регресійного рівняння щодо вирішення проблем факторного економічного аналізу та прогнозування у сфері збуту.1. Рекомендації у межах методичного блоку рішень сформовано за напрямками вдосконалення функцій, що складають економічний механізм, а саме:

запропоновано планові показники для збутового підрозділу, які узгоджуються з цілями функціонування системи збуту;надано пропозиції для усунення організаційних недоліків планування збуту;сформовано відповідні рекомендації щодо оптимізації методики контролю збутової сфери та поліпшення системи стимулювання збутового персоналу.1. Розроблено практичні рекомендації щодо поліпшення інформаційного забезпечення управління збутом, згруповані за двома блоками:

удосконалення системи інформаційного забезпечення загалом. При цьому запропоновано чотири напрями поширення автоматизації роботи збутового підрозділу: діяльність по залученню нових, утриманню наявних клієнтів та надання їм сервісних послуг; складське господарство; навчання збутового персоналу, у тому числі дистанційне (eLearning); маркетингові дослідження у частині їх збутової складової;удосконалення управлінських функцій інформаційного спрямування. На цьому етапі рекомендовано організація аналітичного обліку збутових витрат за визначеним переліком статей витрат у розробленому регістрі, що уможливлює розмежування витрат на збут та витрат на маркетинг; доповнення Наказу про облікову політику підприємств пунктом щодо складу статей витрат на маркетинг, у тому числі на збут; схему заходів для проведення інвентаризацій розрахунків з покупцями та замовниками; використання розроблених у дисертації документів для аналізу власної роботи підприємства у сфері збуту та у порівнянні її з основними конкурентами.Доцільність застосовування рекомендацій, отриманих за результатами дисертаційного дослідження, підтверджується позитивною оцінкою та фактичним їх впровадженням у практичну діяльність підприємств машинобудівної та металообробної галузей Одеського регіону. |

 |