**Маренкова Ганна Олексіївна. Управління розподілом в умовах маркетингової орієнтації підприємств : Дис... канд. наук: 08.06.01 – 2005**

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Маренкова Г.О. Управління розподілом в умовах маркетингової орієнтації підприємств. – Рукопис.  Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами. – Донецький державний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Донецьк, 2005.  Дисертаційна робота присвячена актуальним проблемам теоретичних, методичних, практичних аспектів управління розподілом в умовах маркетингової орієнтації підприємств. В роботі обґрунтовано роль та значення управління розподілом в системі маркетингового менеджменту, зокрема визначено цілі та задачі управління розподілом, узагальнено функції управління розподілом, визначено умови логістичної спрямованості системи розподілу на сучасному етапі. У практичній частині роботи проведено дослідження практики управління розподілом на підприємствах за наступними напрямками: проведено моніторинг управління системою розподілом на підприємстві, діагностику логістичного потенціалу і маркетинговий аудит системи розподілу. З метою вдосконалення управління розподілом в умовах нестабільного маркетингового середовища в роботі розроблено комплексну систему управління розподілом на основі маркетингу, яка включає систему інформаційного забезпечення управління розподілом, систему стратегічного управління розподілом, систему оперативного управління розподілом. | |
| |  | | --- | | У дисертації на підставі проведених досліджень здійснено теоретичне узагальнення і практичне вирішення актуальної наукової проблеми удосконалення процесу управління розподілом у підприємствах. Основні висновки, зроблені в результаті дослідження полягають в наступному.  1. В умовах маркетингової орієнтації успіх підприємств у конкурентній боротьбі усе більш залежить від ефективного розподілу. У роботі уточнено ряд понять в області розподілу: розподіл (процес, який забезпечує переміщення потоків інформації, замовлень, товарів і платежів від виробників до споживачів з метою задоволення попиту споживачів і одержання прибутку); логістичний потенціал (сукупність ресурсів, що забезпечують здатність підприємства до ефективного здійснення логістичних операцій, і можливостей для досягнення поставлених цілей з оптимальними витратами); стратегічне управління розподілом (комплекс процесів і засобів розробки і реалізації стратегій розподілу підприємства з метою гнучкого реагування й сучасних змін у системі розподілу підприємства).  2. Основними сучасними тенденціями розвитку систем розподілу є розвиток ефективних електронних комунікацій, удосконалювання транспортних технологій, активізацію інтеграційних процесів у системі розподілу, розширення франшизних взаємин.   1. Логістичну спрямованість системи розподілу забезпечують наступні умови: можливість поліпшення обслуговування споживачів; системний взаємозв'язок елементів процесу розподілу; оптимізація витрат у процесі розподілу; орієнтація на ринкову стратегію в цілому, а не на мінімізацію витрат у розрізі окремих ланок системи розподілу; розвиток комп'ютерних і комунікаційних технологій; забезпечення стійкої конкурентної переваги.   4. У процесі моніторингу системи управління розподілом на основі системного підходу доцільно проводити функціональний аналіз усіх складових підсистем, які впливають на ефективність процесу розподілу: підсистеми інформаційного забезпечення системи розподілу, стратегічного управління, оперативного управління розподілом, управління персоналом, маркетингового менеджменту й підсистеми аудита системи розподілу. Дослідження показало, що в «ЛУКОЙЛ-Україна Холдинг» добре використовується потенціал практично за всіма складовими підсистемами. І тільки по підсистемі маркетингового аудита не повною мірою реалізуються управлінські функції.  5. Одержання конкурентних переваг підприємства в сфері розподілу залежить від форм ресурсного забезпечення і характеру його використання при реалізації логістичних функцій, що обумовлює необхідність діагностики логістичного потенціалу підприємства за запропонованою методикою. Діагностика логістичного потенціалу «ЛУКОЙЛ – Україна» показала, що логістичний потенціал використовується на 77,1%. Найбільш високий рівень використання відзначається по системі транспортування – 82,9%. При цьому керівництву підприємства варто звернути увагу на розробку маршрутів руху транспорту. Найбільш низький рівень використання слід зазначити в системі управління запасами – 60%. Слабкими ділянками роботи в даній системі є відсутність практики прогнозування, відсутність наукових підходів до управління запасами на підприємствах.  6. В умовах посилення конкуренції, розвитку технологій, формування й ускладнення бізнес-процесів для створення найбільш ефективної системи розподілу підприємствам доцільно проводити маркетинговий аудит системи розподілу за запропонованою моделлю, яка містить блок маркетингового аудита (стратегічний аудит системи розподілу, тактичний аудит системи розподілу й оперативний аудит системи розподілу), об’єкти та методики аудіювання.  7. У рамках стратегічного аудита системи розподілу доцільно визначати стратегічні позиції СЗХ підприємства на основі матриці ADL, параметрами якої є стадія життєвого циклу СЗХ і конкурентні позиції підприємства в СЗХ.  8. У складних умовах ринкової невизначеності, обумовлених постійними змінами, з'являється об'єктивна необхідність управління розподілом на підприємстві з використанням сучасного механізму ідентифікації, діагностики і нівелювання ризиків розподілу. Діагностику ризиків розподілу підприємства доцільно здійснювати в наступній послідовності: ідентифікація ризиків розподілу залежно від стадії ЖЦ СЗГ; оцінка ризиків на основі експертного методу; визначення ризик-позиції СЗГ на основі розробки відповідної матриці, показниками якої є: ймовірність виникнення ризику та серйозність наслідків ризику.  9. Ефективне управління складною структурою розподільних процесів в умовах, що змінюються, при значній нестабільності і невизначеності зовнішнього середовища стає можливим саме з позицій комплексного і системного підходів. У роботі розроблено комплексну систему управління розподілом, що охоплює систему інформаційного забезпечення розподілу; систему стратегічного управління розподілом; систему оперативного управління розподілом.  10. Управління діяльністю в області розподілу підприємства на сучасному етапі повинне забезпечити трансформацію його стратегічних можливостей у конкурентні переваги, тому в рамках комплексної системи управління розподілом розроблена система стратегічного управління розподілом**,**що охоплює три рівні: корпоративний (управління стратегічними можливостями, управління стратегічним розвитком системи розподілу, управління реалізацією розроблених стратегій в області розподілу), бізнес-рівень (стратегічне управління бізнес-портфелем підприємства, управління портфелем каналів розподілу, управління конкурентними позиціями системи розподілу підприємства) і функціональний (інтеграція процесів прийняття ефективних стратегічних рішень у системі маркетингового менеджменту, стратегічного ризик-менеджменту, управлінні логістичним потенціалом).  11. У рамках рекомендованої системи оперативного управління розподілом запропоновано логістичну систему DRP, головною задачею якої є створення можливості для ПІІ "ЛУКОЙЛ Україна" швидко реагувати на зміни попиту, визначати попит на нафтопродукти на АЗС і на цій основі розробляти погоджений у часі і кількості план потреб для кожної ланки в системі розподілу. В її межах запропоновано модель прогнозування попиту на нафтопродукти, система управління запасами з фіксованим розміром замовлення чи Q-системи. Для практичної реалізації системи DRP розроблено комп’ютерну програму.  12. Запропоновано використання в практиці діяльності «ЛУКОЙЛ – Україна Холдинг» моделі контрольного порівняння ланцюга постачань, що включає три групи критеріїв: процеси, що забезпечують здатність підприємства до ефективного здійснення логістичних операцій (логістичний потенціал); процесів, що впливають на економічні результати функціонування підприємства (вплив логістичного потенціалу на підсумковий баланс підприємства); показників, що забезпечують ефективність логістичного процесу (якість, вартість, час).  13. Усі стратегічні заходи щодо розвитку системи розподілу, управління стратегічними можливостями в області розподілу, удосконалення бізнес-відносин в системі розподілу, нівелювання ризиків розподілу, підвищення ефективності управління логістичним потенціалом повинні бути взаємоузгодженими і скоординованими, тому що ефективність управління розподілом залежить від ступеня інтеграції даних стратегій. | |