Для заказа доставки данной работы воспользуйтесь поиском на сайте по ссылке: <http://www.mydisser.com/search.html>

ЮЖНЫЙ ФИЛИАЛ НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА БИОРЕСУРСОВ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

«КРЫМСКИЙ АГРОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На правах рукописи

**Глушко Юлия Владимировна**

УДК [634.8:631.11]:658.81

**Управление сбытом продукции виноградарско-винодельческих предприятий**

08.00.04 – экономика и управление предприятиями

(по видам экономической деятельности)

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель:

Хриенко Павел Андреевич

доктор социологических наук,

профессор

Симферополь - 2013

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………………… 3

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ ВИНОГРАДАРСКО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ………….………………………… 11

* 1. Сбытовая деятельность как специфический объект управления.11
  2. Управления сбытом на предприятиях и его компоненты…….. 29
  3. Методические основы исследования управления сбытом…… 41

ВЫВОДЫ по разделу 1………………………………………………… 53

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА ПРОДУКЦИИ ВИНОГРАДАРСКО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ...…………………………………. 56

2.1. Современное состояние украинского рынка виноградарско-винодельческой продукции………………………………………………… 56

2.2. Динамика виноградарства и виноделия в АР Крым…………… 74

2.3. Анализ производства и сбыта продукции на виноградарско-винодельческих предприятиях АР Крым………………………………… 88

ВЫВОДЫ по разделу 2…………………………………………….. 104

РАЗДЕЛ 3. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ ВИНОГРАДАРСКО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ……………………………………………………………. 108

3.1. Применение системы сбалансированных показателей в сфере сбыта как способ повышения эффективности управления……… ………………. 108

3.2. Оптимизация каналов сбыта продукции виноградарско-винодельческих предприятий……………………………………………… 123

3.3. Кооперация и специализация сбытовой деятельности……… 139

ВЫВОДЫ по разделу3………………………………………………. 154

ВЫВОДЫ…………………………………………………………… 157

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ………………… 161

ПРИЛОЖЕНИЯ………………………………………………………… 184

**ВВЕДЕНИЕ**

**Актуальность темы**. Необходимым условием эффективной деятельности любого предприятия является потребность формирования результативной системы управления на всех уровнях. Создание эффективной системы сбыта продукции имеет особое значение, поскольку именно на этапе сбыта происходит непосредственный контакт производителя с потребителем. Сбыт продукции завершает цикл хозяйственной деятельности предприятия, его низкая эффективность может обесценить весь процесс производства. В то же время способность выгодно продавать производимую продукцию делает предприятие конкурентоспособным на рынке даже при некоторых недостатках произведенной продукции. Эффективная реализация способна обеспечить стабильность производства и дать возможность его развитию.

Выбор данной темы обусловлен тем, что в настоящее время возросла роль управления сбытом на предприятиях. Это связано как с усилением конкуренции на виноградарско-винодельческом рынке, ужесточением требований покупателя к качеству потребляемых продуктов, уровню обслуживания так и с изменениями технологий управления на современных предприятиях, переориентацией с приоритетов производственных вопросов на интересы и запросы потребителей. Эффективная работа предприятий возможна только при условии адресности производимой продукции.

Актуальность темы особенно высока в связи с тем, что конкуренция на рынке вина и винограда растет, увеличивается количество иностранных производителей, желающих продать свой товар на отечественном рынке. АР Крым обладает всеми необходимыми природно-климатическими условиями для успешного функционирования виноградарско-винодельческой отрасли, однако отсутствие достаточного финансирования, а также проблемы, связанные со сбытом продукции сдерживают ее развитие. Данная работа направлена на поиск путей совершенствования управления сбытом продукции с целью повышения эффективности деятельности виноградарско-винодельческих предприятий.

Теоретической и методической основой исследования явились фундаментальные научные положения экономической теории, научные разработки и концепции отечественных и зарубежных ученых, практически занимающихся организацией и управлением сбытом производимой продукции, нормативно-законодательные акты.

Огромный вклад в становление и развитие системы управления внесли такие отечественные и зарубежные ученые как Э.Ф. Амирова, О.О. Еракин, В.И. Крамаренко, Ф. Котлер, П. Нивэн, М. Портер, Р.А. Фатхутдинов.

Изучением производства и сбыта продукции виноградарско-винодельческих предприятий занимались такие ученые, как А.М. Авидзба, А.В. Балян, В.И. Беспятых, В.В. Бурцев, В. Литвак, И.Г. Матчина, Е.В. Николаев, А.П. Пергат, В.О. Рыбинцев, Е.П. Шольц,

Формированию эффективной системы сбыта и продвижению товара посвящены работы Г. Болта, С. Голубева, Д. Джоббера, С.А. Ефимовой, К.В. Корнева, О.Р. Осипова, А. Юрасова.

В работах указанных авторов создан научный фундамент для определения закономерностей, возможностей и ограничений, создания механизмов управления сбытом продукции виноградарско-винодельческих предприятий.

Однако, в научной литературе нет единого концептуального подхода к формированию и развитию системы управления сбытом продукции виноградарско-винодельческих предприятий, что определило выбор темы исследования, ее характер и основные направления.

Важность и значимость обозначенных проблем обусловили выбор темы, постановку цели и задач исследования.

**Связь работы с научными программами, планами, темами.** Диссертация выполнялась в соответствии с планом научно-исследовательской работы Южного филиала Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет» по теме «Обґрунтування прийняття управлінських рішень при організації діяльності агропромислових підприємств» (номер государственной регистрации 0111U008803), в которой автору принадлежит оценка системы сбыта продукции виноградарско-винодельческих предприятий АРК, обоснование путей ее совершенствования.

**Цель и задачи исследования.** Целью диссертационного исследования является обоснование теоретико-методических основ и разработка практических рекомендаций по формированию механизмов и инструментов управления сбытом продукции виноградарско-винодельческих предприятий.

Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

* исследовать теоретические аспекты темы и уточнить содержание понятия «управление сбытом»;
* разработать концепцию формирования сбытовой политики виноградарско-винодельческих предприятий;
* усовершенствовать методический подход к комплексной оценке управления сбытом на виноградарско-винодельческих предприятиях на основе сбалансированной системы показателей;
* сформировать систему критериев оценки каналов сбыта продукции виноградарско-винодельческих предприятий;
* обосновать методические подходы к сегментации потребителей винодельческой продукции;
* разработать организационно-экономическое обеспечение создания сбытовых кооперативов виноградарско-винодельческих предприятий;
* обосновать организационно-управленческие мероприятия по созданию и функционированию служб сбыта виноградарско-винодельческих предприятий.

**Предмет и объект исследования.** *Объектом исследования* являются процессы управления сбытом продукции виноградарско-винодельческих предприятий.

*Предметом исследования* являются теоретико-методические и прикладные аспекты формирования системы механизмов и инструментов управления сбытом продукции виноградарско-винодельческих предприятий.

**Методы исследования**. При выполнении работы были использованы общенаучные и специальные методы исследования. Из общенаучных применялись диалектический метод познания, методы научной абстракции, анализа и синтеза, наблюдения, исторического и логического познания. Отдельные проблемы изучались с помощью специальных методов и приемов экономических исследований: монографического, расчетно-конструктивного, кластерного анализа, сравнительного анализа, многомерного шкалирования, экономико-статистического, социологических исследований и других. В качестве инструментариев для достижения поставленной цели использовались: анкета опроса руководителей виноградарско-винодельческих предприятий, анкета потребителей по изучению рынка винодельческой продукции АР Крым.

Информационной базойисследования является: научая литература по проблемам теории и практики совершенствования управления сбытом, данные Государственной статистической службы Украины, данные Главного управления статистики в АР Крым, данные Министерства аграрной политики и продовольствия АР Крым, отчетность виноградарско-винодельческих предприятий АР Крым, данные экспертных оценок, анкеты опросов руководителей предприятий, анкеты потребителей продукции.

**Научная новизна полученных результатов** диссертационного исследования состоит в обосновании теоретико-методических основ и разработке практических рекомендаций по формированию механизмов и инструментов управления сбытом продукции виноградарско-винодельческих предприятий. Научная новизна наиболее важных результатов исследования состоит в следующем:

*впервые:*

- разработано концепцию формирования сбытовой политики виноградарско-винодельческих предприятий, которая основывается на реальных возможностях предприятий, учитывает влияние всех внутренних и внешних факторов, предусматривает такую организацию товародвижения, которая обеспечивает снижение затрат на сбыт при повышении его эффективности, что позволит им быстро и эффективно адаптировать свою деятельность под постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка и запросы потребителей;

*усовершенствовано:*

- методический подход к комплексной оценке управления сбытом на виноградарско-винодельческих предприятиях на основе сбалансированной системы показателей, которая, в отличие от существующих стандартных критериев результативности, является эффективным и наглядным рабочим инструментом, который позволяет поддерживать стратегические решения на оперативном уровне и отделять важную информацию от несущественной;

- систему критериев оценки каналов сбыта продукции виноградарско-винодельческих предприятий, которая базируется на применении казуального подхода и учитывает причинно-следственные связи показателей сбытовой деятельности, что дает возможность выявить наиболее эффективные существующие и перспективные каналы и предложить пути их оптимизации;

- методические подходы к сегментации потребителей винодельческой продукции на основе кластерного анализа и формирование рекомендаций относительно совершенствование управления сбытом в каждом сегменте, направленных на увеличение объемов реализованной продукции на протяжении года, что будет способствовать повышению экономических показателей развития предприятия и их социальному развитию;

*получили дальнейшее развитие:*

- понятийно-категориальный аппарат науки управления в части уточнения содержания понятия «управление сбытом» как процесса, предусматривающего разработку и внедрение комплекса таких мероприятий, как планирование товарного портфеля, выбор канала реализации, способов и методов сбыта, организации движения товара, стимулирования продаж и четкого контроля за осуществлением данного вида деятельности;

- организационно-экономическое обеспечение создания сбытовых кооперативов, которые будут способствовать развитию сбытовой деятельности виноградарско-винодельческих предприятий в условиях рыночной трансформации, включающие механизмы создания, организационную структуру и схему распределения прибыли в сбытовом кооперативе;

- организационно-управленческие мероприятия по созданию и функционированию служб сбыта виноградарско-винодельческих предприятий, что будет способствовать более тесному контакту производителя с потребителями, позволит более детально учитывать изменения потребительских запросов, динамику рынка, максимально контролировать все операции, связанные с движением товаров, обеспечить сохранность качества продукции и увеличение объемов продаж;

**Практическое значение полученных результатов.**

Предложенные в работе организационно-методические подходы по оптимизации управления сбытом позволяют руководителям виноградарско-винодельческих предприятий существенно повысить эффективность их деятельности. Практическая значимость результатов исследования определяется одобрением и принятием ко внедрению Примерного Устава сбытового кооператива виноградарско-винодельческих предприятий, а также рекомендаций относительно последовательности организационных мероприятий по созданию и регистрации сбытового кооператива Ассоциацией фермеров и землевладельцев Крыма (справка № 62 от 17.12.2013г.). Симферопольская районная государственная администрация одобрила и рекомендует предприятиям Симферопольского района предложения по совершенствованию управления сбытом, изложенные в данном исследовании (справка № 1601/04-07 от 8.04.2014г.). Модель оптимизации каналов сбыта виноградарско-винодельческой продукции применяется на предприятии ООО «Кроненталь» Симферопольского района (справка № 5 от 14.04.2014г.), методика и концепция внедрения системы сбалансированных показателей принята ко внедрению на ООО «Евпаторийский завод классических вин» (справка № 147 от 18.04.2014г.). Методика оценки каналов сбыта внедрена на ГП «Таврида» НПАО «Массандра» (справка № 218 от 11.03.2014г.), показатели оценки эффективности системы сбыта виноградарско-винодельческой продукции применяются на ГП «Приветное» НПАО «Массандра» (справка № 112 от 5.05.2014г.), ГП «УКРГИПРОСАД» приняло ко внедрению рекомендации относительно оптимизации сортового состава посадочного материала для молодых виноградников (справка № 28 от 28.02.2014г.)

Часть теоретических положений, изложенных в диссертации, используется в учебном процессе ЮФ НУБиП Украины «Крымский агротехнологический университет» во время преподавания дисциплин «Менеджмент», «Маркетинг» и «Экономика предприятий» (справка № 340 от 03.03.2014г.). Также теоретические материалы работы используются в Крымском Агропромышленном колледже (справка № 270 от 9.06.2014г.).

**Личный вклад соискателя**. Диссертационная работа является самостоятельно выполненным научным трудом, в котором изложен авторский подход к исследованию теории и практики совершенствования управления сбытом продукции виноградарско-винодельческих предприятий. Научные положения, выводы и рекомендации, которые выносятся на защиту, получены автором самостоятельно.

**Апробация результатов исследования.** Научное содержание основных результатов исследования и их практическое применение обсуждались на научно-практических конференциях: VI научно-практической конференции Уманьского национального университета садоводства «Аспекты стабильного развития экономики в условиях рыночных отношений» (г.Умань, 2012г.); VI научно-практической конференции Житомирского филиала Киевского института бизнеса и технологий «Конкурентоспособность в условиях глобализации: реалии, проблемы и перспективы» (г.Житомир, 2012г.); международной научно-практической конференции Киевского экономического научного центра «Инновационное развитие экономики: проблемы и перспективы» ( г. Киев, 2012г.); международной научно-практической конференции «Розвиток національних економік в умовах глобальної нестабільності» (Одесса, 2013г.); международной научно-практической конференции «Актуальні питання розвитку економіки в умовах сучасної нестабільності» (Киев, 2013г.); XXIII международной научно-практической конференции «Роль финансово-кредитного механизма в развитии экономики страны» (Львов, 2013г.); международной научно-практической конференции «Економіка в контексті глобальних перетворень суспільного розвитку» (Днепропетровск, 2013г.); международной научно-практической конференции «Экономика, управление, финансы: теория и практика» (Хмельницкий, 2013г.).

**Публикации.** Основные положения диссертационной работы опубликованы в 19 научных трудах общим объемом 4,2 печатных листа. 10 статей опубликованы в специализированных сборниках, внесенных в реестр МОН Украины, 1 статья опубликована в международном издании. Из них, 9 статей принадлежат лично автору, 1 статья (0,3 п.л.) издана в соавторстве.

**Структура и объем диссертации.** Работа состоит из введения, трех разделов, которые включают 9 подразделов, выводов, списка использованных источников, 5 приложений. Объем диссертации составляет 160 страниц машинописного текста, работа содержит 26 таблиц, 25 рисунков. Список литературы включает 211 наименований.

Для заказа доставки данной работы воспользуйтесь поиском на сайте по ссылке: <http://www.mydisser.com/search.html>