

**Совершенствование
сбытовой политики
предприятия
(на примере СПК
«Кобраловский»)**

Выполнил: Белецкая Е.

Руководитель: к.э.н., доцент, Колесникова О.
В.

Целью преддипломной практики является изучение сбытовой политики СПК «Кобраловский» и выявление путей совершенствования процесса сбыта продукции

Для реализации данной цели необходимо решить следующие задачи:

- * Раскрыть теоретические основы сбытовой политики предприятия.
- * Провести анализ результатов деятельности СПК «Кобраловский».
- * Рассмотреть основные каналы сбыта товаров СПК «Кобраловский».
- * Расчёт эффективности проводимых мероприятий по улучшению сбытовой политике СПК «Кобраловский».

Предметом исследования данной выпускной квалификационной работы является процесс управления сбытовой политикой предприятия СПК «Кобраловский».

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является экономическая деятельность СПК «Кобраловский».



Таблица 1. – Показатели размеров предприятия

Показатели	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2017 г.	2019 г.	2019 г. в % к 2018 г.	2019 г. в % к 2017 г.
Стоимость валовой продукции, тыс. руб.	78483	102655	130,80	128830	125,50	164,15
Валовая продукция в натуральных показателях:						
молоко, ц	41108	44070	107,21	48000	108,92	116,77
мясо крупного рогатого скота, ц	243	225	92,59	254	112,89	104,53
Товарная продукция (в ценах реализации), тыс. руб., в том числе по видам:	78483	102655	130,80	128830	125,50	164,15
молоко	69592	89600	128,78	105853	118,14	152,11
мясо КРС	8891	13055	146,83	22977	176,00	258,43
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб., в том числе производственного назначения	111633	132032	118,27	151044	114,40	135,30
Среднегодовая численность работников, чел.,	65	68	104,62	64	94,12	98,46
в том числе основных производственных рабочих	48	52	108,33	48	92,31	100,00
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	1897	1897	100,00	1897	100,00	100,00
в том числе пашни	1517	1517	100,00	1593	105,01	105,01
Среднегодовое поголовье крупного рогатого скота, гол.	1506	1530	101,59	1521	99,41	101,00
в том числе коров	616	625	101,46	626	100,16	101,62

Рисунок 1. Организационная структура СПК «Кобраловский»

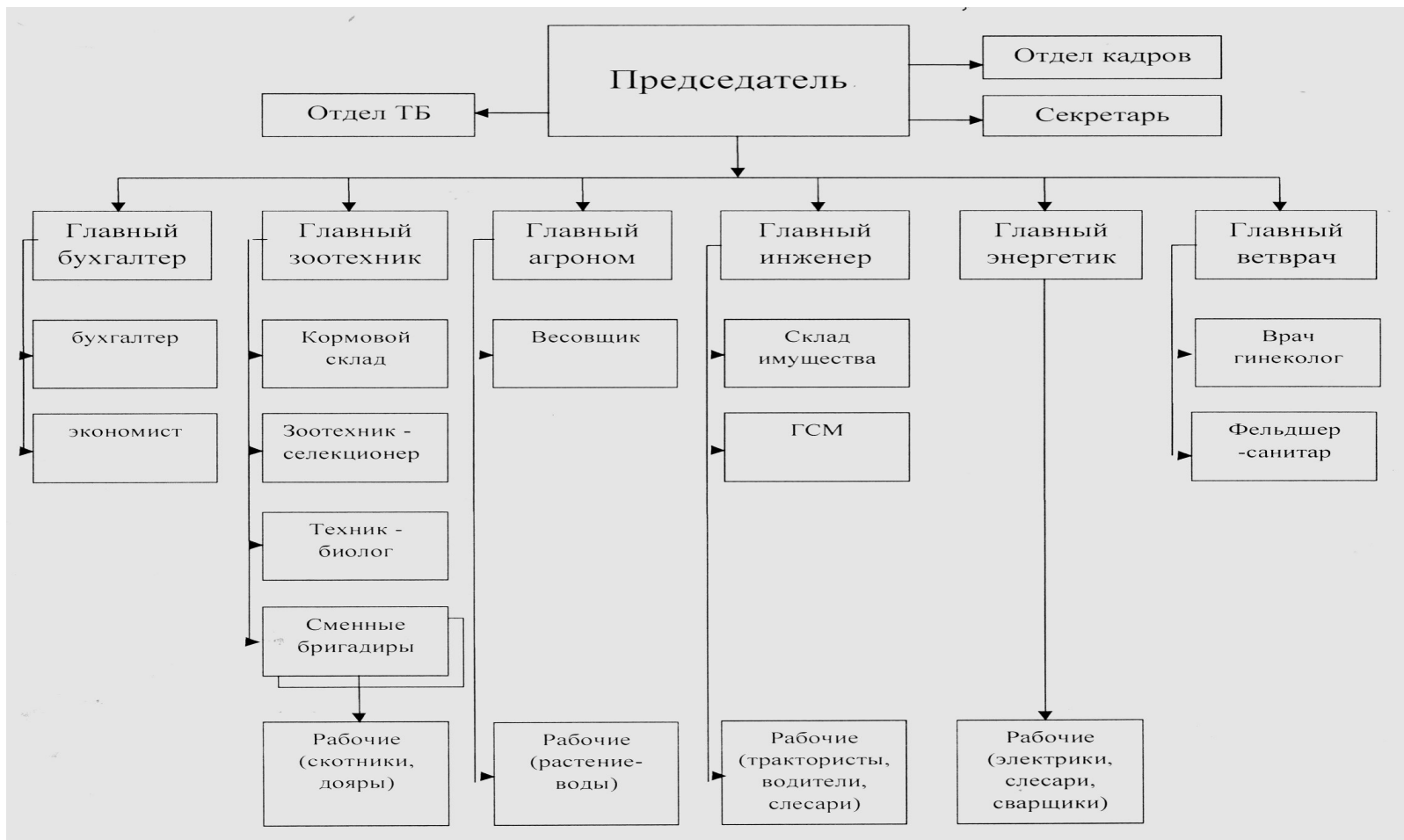


Таблица 2. –SWOT- анализ СПК «Кобраловский»

	Внешняя среда	
	Возможности	Угрозы
	<ol style="list-style-type: none"> 1. заключение новых договоров с компаниями организующими закупки для социальных структур 2. внедрение современных технологий по обработке, хранению и транспортировке продукции 	<ol style="list-style-type: none"> 1. сезонный спад продаж 2. снижение цен на продукции; 3. рост текучести кадров.
<p>Преимущества (внутренняя среда)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. налаженные каналы распределения 2. наличие транспорта для доставки товаров 3. высокий уровень выполнения производственного плана 4. соответствие организационной структуры условиям деятельности предприятия. 5. координация деятельности производственных бригад 6. финансовая поддержка правительства 7. сформировавшаяся репутация на рынке сбыта; 9. наличие пастбищ и земель 	<ol style="list-style-type: none"> 1. позиционирование компании, как отечественного производителя 2. заключение долгосрочных контрактов на взаимовыгодных условиях на поставку продукции. 3. замена устаревшего оборудования на современное, что позволит повысить производительность труда и снизить затраты на производство 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Заключение новых договоров с компаниями, организующими закупки для социальных структур
<p>Недостатки (внутренняя среда)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. зависимость от погодных условий; 2. слишком широкий ассортимент производимой продукции; 3. неэффективная реклама 4. все производственные процессы выполняются без участия компьютеров. 5. все финансовые показатели далеки от нормы 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Усилить рекламную деятельность 2. Использовать информационные технологии, по возможности, на всех стадиях производства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост стимулирования труда, улучшение условий труда

Положительные моменты:

На предприятии ежегодно проводятся маркетинговые исследования рынков сбыта продукции, что позволяет предприятию занимать новые рынки сбыта с учетом спроса на данных рынках.

К отрицательным моментам реализации сбытовой политике СПК «Кобраловский» можно отнести следующее:

1. Предприятие не полностью выявляет рыночные возможности.
2. Предприятию необходимо усиливать технологическую базу с целью увеличения объемов продаж.
3. Предприятие недостаточно активно использует различные способы стимулирования сбыта и не проводит рекламные кампании.
4. Предприятие не проводит мероприятия по созданию имиджа фирмы – брейдинг.

Разработка и внедрение программ совершенствования сбытовой политики требует определённых инвестиций в рекламную деятельность СПК «Кобраловский».

Таблица 3. – Эффективность проводимых мероприятий

Показатель	Значение показателя
1. Валовая прибыль предприятия в 2021 г., тыс. руб.	1506,13
2. Валовая прибыль с учётом рекламы предприятия в 2021 г., тыс. руб.	3844,80
3. Эффективность проводимых мероприятий, %	155

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**