

Проблеми організації збутової діяльності малих підприємств

студентка Мельник Анна
(наук. керівник Рибальченко С.М.)

Актуальність теми полягає в тому, що в зв'язку з становленням в Україні ринкових відносин в останні роки з'явився і став активно розвиватися новий напрямок як наукової, так і практичної діяльності – логістика. Інтерес, який проявляється до логістики вітчизняними вченими, менеджерами підприємств, бізнесменами пояснюється не тільки новим терміном, що незвично звучить, але, що головне – тими вражаючими результатами, що одержані завдяки застосуванню логістичного підходу в економіці промислово розвинутих країн.

Оскільки основою динамічного розвитку економіки є потокові процеси, то саме вони виступають предметом вивчення логістики. Потік з точки зору економіки це система руху ресурсів: матеріальних, інформаційних, фінансових, де пріоритетна роль належить матеріальним ресурсам.

З метою засвоєння суті управління матеріальними потоками слід звернути увагу на специфічні функції управління, їх характеристику та системність методів управління. Ознайомлення з класифікацією засобів виробництва, що пропонується кодифікатором виготовленої продукції, затвердженого Деркомстандартів України, буде сприяти розумінню визначення потреби в необхідних ресурсах для ритмічного функціонування всіх сфер діяльності господарського комплексу України.

Одним з найважливіших напрямків покращення роботи підприємства є використання логістичних способів координації поточкових процесів. Використання логістичного інструментарія, включаючи організацію логістичних ланцюгів, логістичну регламентацію функцій може забезпечити значну віддачу на всіх етапах товароруку.

У господарській діяльності промислової організації основними питаннями є постачання, виробництво і збут (реалізація) готової продукції; остання має на увазі закінчені виробництвом на даному підприємстві виробу, роботи і послуги, які можуть бути запропоновані ринку як товари. Робота підприємств в нових економічних умовах припускає реструктурування всіх функціональних сфер діяльності господарюючих суб'єктів, але головним чином це стосується сфери збуту готової продукції. За наявності жорсткої конкуренції головне

завдання системи управління збутом — забезпечити завоювання і збереження організацією переважної частки ринку і добитися переваги над конкурентами. Збут продукції повинен розглядатися під принципово іншою точкою зору — через призму ринкового попиту і пропозиції. Для виживання в ринкових умовах вітчизняні товаровиробники повинні виробляти те, що продається, а не продавати те, що вони виробляють.

Причинами відхилень можуть бути:

- невиконання покупцями договірних зобов'язань по своєчасному і повному вивозу продукції з складів відділу (за умов самовивезення);
- непідтвердження ними готовності до приймання готової продукції на своїх складах у встановлені договорами терміни (при централізованій доставці або доставці транспортом організацій);
- відмова покупців від приймання продукції (з складанням відповідного акту);
- неналежне виконання перевізниками і експедиторами зобов'язань по своєчасній подачі транспорту під вантаження, по забезпеченню кількісного і якісного збереження готової продукції при її транспортуванні і розвантаженні в місцях призначення, по своєчасному транспортуванню, по належному оформленню приймально-здавальної документації і її своєчасному уявленню після здійснення відвантаження в бюро оперативного управління відділу збуту (для здійснення оперативного обліку відвантаження);
- невчасна, неповна або наднормативна (без узгодження з відділом збуту) здача готової продукції цехами-виготівниками на склади відділу збуту, а також відхилення від інших встановлених параметрів при здачі готової продукції (технічні умови, стандарти, еталони, креслення, комплектність), а також інші можливі причини.

Таким чином, управління збутом продукції є підходом для вирішення проблем негативного впливу вищеперерахованих факторів, в наслідок яких утворюються і підтримуються надлишкові запаси, знижується гнучкість та реактивність, неузгодженість в використанні потужностей інфраструктури, втрати в обороті, зниження рівня обслуговування.