

УДК 65.050

Крайничин І. – ст. гр. БМ-31

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя*

## **ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ**

Науковий керівник: к.е.н., доц. Галушак О.Я.

Правильне планування збуту продукції на кожному підприємстві це фактор, який забезпечує вирішення наступних виробничо-господарських і фінансово-економічних завдань: своєчасне виконання виробничих замовлень, раціональне використання наявних матеріальних ресурсів, скорочення матеріальних запасів і поліпшення їх обороту, оптимізація розподілу перевезень по різних видах і типах транспортних засобів, підвищення якості виконання робіт й обслуговування споживачів.

На зміст плану збуту продукції впливають: механізм господарювання в країні, конкурентоспроможність продукції, наявність укладених угод зі споживачами, технічне оснащення підприємства, вартість послуг сторонніх організацій. План збуту повинен бути максимально обґрунтованим, інформація для його розробки максимально достовірною, повною, точною. Якщо планові обсяги реалізації виявляться завищеними, то в підприємства зростуть витрати на зберігання продукції й стимулювання збуту, що призведе до збільшення витрат в цілому, у тому числі на одиницю продукції, і, відповідно, до зниження прибутку. Якщо план збуту виявиться заниженим, то підприємство може втратити частку ринку. Збільшувати обсяг виробництва можна за рахунок понаднормової роботи або залучення додаткової робочої сили.

Зазначимо основні розділи плану збуту:

- продукція, її види й обсяг збуту по періодах - планування обсягу збуту проводять за видами продукції в натуральних та у вартісних одиницях виміру. Враховують структуру продукції;

- ціноутворення - розрахунки проводять в порівняльних цінах, використовуючи наступні методи: витратний; орієнтація на ринкову ціну; використання середньогалузевих цін; орієнтація на ціни продукції підприємств-конкурентів або цінового лідера;

- нові види продукції;

- умови збуту продукції - зазначають умови оплати за продукцію; систему знижок і надбавок; наявність господарських зв'язків;

- витрати обігу - розрахунок витрат обігу по збуту може бути частиною загального плану витрат обігу фірми;

- організація збуту - зазначають просування продукції; систему поширення продукції; заходи, щодо стимулювання збуту; навчання персоналу по збуту; сервісні послуги;

- якість продукції й обслуговування - у розділі вказують відповідність продукції стандартам, а також розміру, кольору, запакуванню та ін.

На основі планових показників виробництва визначають обсяги потреб в ресурсах і їх основних постачальників. При нестачі тих чи інших ресурсів необхідно узгодити план виробництва і збуту продукції з урахуванням фінансово-економічних і матеріально-технічних пріоритетів. Характеристику ефективності розроблених планів збуту дає порівняння даних витрат із витратами зарубіжних фірм, які залежно від виду продукції і умов постачання коливаються в межах від 2 до 20% загального обсягу продажу товарів.