

УДК 621.326

Озімко С.-ст. гр. БКМ-51

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Науковий керівник: к.е.н., доц. Семенюк С.Б.

Необхідність адекватного реагування управлінських процесів на зміну умов функціонування та підвищення ефективності постачальницько-збутових заходів зумовлює постійну зацікавленість вітчизняних товаровиробників до процесів матеріального постачання виробництва та збуту виготовленої продукції як важливих функціональних складових діяльності підприємства. Зважаючи на те, що від ефективної організації постачання та збуту залежить виробнича програма підприємства і результати його господарської діяльності, можна констатувати надзвичайну актуальність ґрунтовного дослідження цих процесів.

Збут продукції є найважливішим елементом маркетингової діяльності підприємства, тому що саме на цьому етапі виготовлена продукція потрапляє на ринок і реалізується, а підприємство одержує прибутки і відшкодовує витрачений капітал.

Збут передбачає проведення заходів, пов'язаних з дослідженням попиту, встановленням контактів зі споживачами, оформленням контрактів про поставку товарів, формуванням портфелю замовлень, встановленням завдань виробництва, організацією прийняття продукції від цехів, її маркування і пакування.

Матеріально-технічне забезпечення, як одна з галузей сфери товарного обігу, виконує велику роль у підвищенні ефективності збуту. Забезпечуючи міжгалузеві зв'язки з поставки продукції, структура матеріально-технічного забезпечення сприяє скороченню часу виробництва, підвищенню його ефективності та якості продукції за рахунок ритмічного, своєчасного забезпечення підприємств економічними партіями різних видів сировини, матеріалів та обладнання.

Система збуту і матеріально-технічного постачання є центральною у всій системі маркетингу, оскільки саме в процесі збуту готової продукції і постачання матеріально-технічних ресурсів з'ясується, наскільки точними і вдалими були всі використані концепції та стратегії з просування товару на ринок і постачання ресурсами.

Тому під час розробки заходів щодо підвищення ефективності постачальницько-збутової діяльності підприємства ключовою проблемою є знаходження оптимального поєднання мінімізації витрат на постачання та збут при досягненні бажаного рівня виробництва і задоволення потреб споживачів. Це означає, що предметом раціоналізації є не окремі елементи діяльності підприємства, а знаходження економічно та ринково обґрунтованого оптимуму усіх елементів діяльності підприємства. Для цього на підприємстві необхідно організувати облік постачальницько-збутових витрат. Метою такого обліку повинно бути економічно обґрунтоване визначення обсягу витрат, необхідних у плановому періоді для забезпечення виробництва і реалізації продукції, визначення потреби в оборотних коштах, планування прибутків і формування вартості постачальницько-збутових послуг.