

УДК 339.13

Ребенюк В. – ст. гр. ПМ-41

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Науковий керівник: к.е.н., доцент Краузе О. І.

Rebenyuk V. S.

Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University

THEORETICAL FOUNDATIONS OF MARKETING ACTIVITY ENTERPRISE

Supervisor: PhD, Associate Professor Krause O. I.

Ключові слова: збутова діяльність, розподіл, логістика, підприємство.

Keywords: sales management, distribution, logistics company.

Сучасна економіка характеризується тим, що місце виробництва і місце споживання продукту не співпадають, за часом ці процеси також не співпадають. Усунення виниклих по цій причині проблем потребує значних затрат, в окремих випадках ці затрати складають більш ніж 50% роздрібною ціни товару.

Збутову діяльність підприємств розглядають, зазвичай, у двох аспектах:

- комерційне, каналне розповсюдження. Його функції забезпечують купівлю і продаж товарів, передачу прав власності та володіння;
- фізичне розповсюдження або рух товарів. Це функції зберігання, складування та транспортування товарів.

Розподіл у вузькому розумінні – це комплекс операцій по відвантаженню готової продукції зі складу постачальника. Розподіл у широкому розумінні – це процес обігу з моменту, коли виріб сходить із потоковою лінією, до моменту, коли він попадає на склад споживача. Розподіл включає: пакування, експедиторські послуги, керування збутом, зберігання продукції на складі постачальника, комплекс складського господарства, транспортне господарство.

Розподіл можна розглядати з позиції мікро- і макрологістики. Основні функції мікрологістичних систем – закупівля, виробництво й збут. Завдання розподілу розглядаються на цьому рівні при організації збуту. Перелічимо деякі з них: планування процесу реалізації, одержання й обробка замовлення; упакування, комплектація, виконання інших операцій, що безпосередньо передують відвантаженню; відвантаження; доставка, контроль за транспортуванням; післяпродажне сервісне обслуговування. На рівні макрологістики завданнями розподілу є: вибір схеми розподілу матеріального потоку; розміщення розподільних центрів на логістичному полігоні, тобто побудова мережі складських об'єктів.

Організація системи збуту товарів вимагає комплексного раціонального підходу і вирішення цілого ряду проблем, пов'язаних у кінцевому підсумку з визначенням ефективності тієї або іншої системи організації збутової діяльності. Для збуту товарів основною формою продажу є особистий, так як тут важливу роль відіграє налагодження широких особистих контактів з потенційними покупцями і партнерами по бізнесі.