

ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

студ. Гапоненко Т.В.

(*наук. кер. доц. Жулавський А.Ю.*)

У сучасних умовах ринок пред'являє до кожного суб'єкта фінансово-господарської діяльності досить жорсткі умови, а проблеми в економіці лише збільшують і без того важкий стан багатьох українських підприємств. Щоб вижити та успішно функціонувати в таких умовах, підприємству вже недостатньо просто виробляти продукцію в максимально можливому обсязі, виконуючи свої внутрішні плани, важливо цю продукцію потім ще й реалізувати. Ціна продукції залежить не тільки від витрат на її виробництво, але й від витрат на її транспортування, складування, реалізацію тощо. Знижуючи ці витрати, ми знижуємо собівартість, підвищуючи в такий спосіб свій прибуток. У підприємств з'явилася можливість працювати за принципом «малими партіями», що спричинило відповідні зміни в системі забезпечення виробництва матеріальними ресурсами і збуту готової продукції. У багатьох випадках поставки більших обсягів сировини, напівфабрикатів і кінцевої продукції стали не тільки не економічні, але й просто не потрібні. У зв'язку із цим відпала необхідність мати великі складські ємності на підприємствах і виникла потреба в транспортуванні вантажів невеликими партіями, але в більш короткий термін.

Традиційна система розподілу неефективна, тому що не сприяє мінімізації сумарних витрат на реалізацію продукції підприємства, тобто не веде до одержання максимального прибутку, не здійснює самостійної доставки своєї продукції від місця виробництва до місця споживання, передаючи цю функцію декільком великим оптовим покупцям.

Використання розподільної логістики дозволяє вирішити питання оптимізації системи збуту підприємства. Головною метою розподільної логістики є раціоналізація процесу фізичного розподілу наявного запасу матеріалів. Також вона дозволяє вирішити питання, пов'язані з упакуванням продукції, маршрутами поширення, визначити, чи необхідна наявність складів і чи потрібні посередники.

Слід зазначити ускладнення проблем реалізації при одночасному росту вимог до якості процесу розподілу. Це викликає у фірм певну реакцію щодо своїх постачальників сировини й матеріалів. У підсумку утворилася складна система зв'язків між різними суб'єктами ринку, що зажадала модифікації існуючих моделей організації в сфері постачання та збуту.

Для впровадження логістичного підходу у збутову діяльність необхідне проведення робіт з оптимізації окремих напрямків товароруху, рішення проблем по оптимальному розміщенню складів, визначенню оптимальної величини партій поставок товарів, оптимальних схем маршрутів перевезень тощо.

Використання розподільної логістики на відміну від традиційних методів збуту та продажу дозволить підвищити ефективність процесу розподілу, а саме:

- підпорядкувати процес управління матеріальними та інформаційними потоками цілям і завданням маркетингу;
- виявити системний взаємозв'язок процесу розподілу з процесами виробництва і закупівель (у плані управління матеріальними потоками);
- наладити системний взаємозв'язок всіх функцій усередині самого розподілу.

Підприємству необхідно збільшити кількість розподільних центрів (складів), оптимально розмістивши їх території, що обслуговується, виходячи з того, щоб всі витрати на реалізацію продукції за допомогою створеної розподільної системи були мінімальними.

Відповідно, підприємство повинне створити необхідний парк транспортних засобів для доставки продукції від місця виробництва до цих центрів розподілу.

Підприємство повинно максимально диверсифікувати структуру збуту своєї продукції шляхом пошуку як можна більшого числа торговельних партнерів з метою знизити торговельний ризик, тобто зменшити імовірність того, що частина продукції залишиться нереалізованою. Але, незважаючи на диверсифікованість, підприємство повинно домагатися того, щоб установлені торговельні відносини з покупцями були як можна більше стабільними.