

3. Zos-Kior M. The impact of migration processes on the management of socio-economic development and self-organization of the individual. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки». 2020. Випуск 1. С. 4–9.

УДК 658.8.011.1

Артем Шляцкий
(Республика Беларусь)

Научный руководитель С.В. Бондарь, к.э.н., доцент
Белорусский государственный аграрный технический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время роль сбытовой деятельности предприятия очень высока. Поскольку сбытовая деятельность предприятия связана со всеми видами деятельности и является их основной целью, так как именно от сбыта зависит эффективность деятельности предприятия.

Сбыт – составная часть коммерческой деятельности предприятия по реализации продукции согласно запросам соответствующего рынка. В соответствии с этим определением управление сбытом или сбытовой деятельностью предприятия представляет собой процесс управления деятельностью по реализации продукции в соответствии с запросами соответствующего рынка.

Обеспечение сбыта – главная цель организаций, функционирующих в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке много производителей с аналогичными товарами.

Процесс управления сбытом начинается уже до производства, исследуется рынок на наличие точек реализации, проводится маркетинговый анализ, разрабатывается товарная политика, прогнозируются объемы производства, поставки и сбыта. Сбытовая деятельность предполагает организацию системы складирования, транспортировки и продажи. Уже поэтому управление сбытовой деятельностью представляет собой комплексное управление всех

процессов, связанных с реализацией продукции, работ, услуг и здесь в качестве объекта управления выступают не только готовая продукция, работы, услуги, но и производственные процессы и персонал.

Сбытовая политика строится на основе проведенного анализа потребностей и запросов, восприятий и предпочтений, свойственных потребителям продукции организации. Поскольку потребности покупателей постоянно меняются, необходимо осуществлять постоянное обновление ассортимента производимой продукции.

Целями формирования сбытовой политики организации являются:

- максимизация прибыли;
- максимальное удовлетворение запросов покупателей;
- достижение финансовой устойчивости организации на рынке высокой конкурентоспособности ее продукции.

Основная задача оценки эффективности сбытовой деятельности – установление причин негативных отклонений от нормальных коммерческих взаимоотношений контрагентов и предотвращение их появления в будущем.

Анализ организации сбытовой деятельности на предприятии направлен на выявление эффективности ведения сбытовой деятельности на предприятии по каждому из ее направлений.

Предприятие заинтересовано в том, чтобы производство его товаров не приносило ему финансовых потерь и убытков. В противном случае предприятие теряет свое лицо на конкретном рынке, не имеет перспектив повторных продаж изделий, которые не смогли удовлетворить конечного покупателя. В этих целях применяют анализ финансового состояния, под которым понимается его способность финансировать свою деятельность.

Для успешной работы предприятия в рыночных условиях необходима комплексная структурная перестройка существующей системы управления маркетингом и сбытом в целях ее ориентации на завоевание и сохранение предпочтительной доли рынка и обеспечения конкурентных преимуществ.

Разработка действенных практических мер по совершенствованию сбытовой деятельности предприятия на данном этапе исследования предполагает следующее:

- преобразование маркетинга из функции сбыта в основную цель предприятия;

- анализ соответствия организационной структуры отдела продаж и маркетинга современным условиям хозяйствования;
- разработку внутренних стандартов (правил) сбытовой деятельности и документальное их закрепление в Положении о сбытовой политике на основе анализа адекватности ранее установленных целей и задач предприятия внутренним и внешним условиям ее функционирования, в том числе ее возможностям;
- вовлечение персонала предприятия в совершенствование структуры предприятия
- непрерывное обучение работников предприятия, направленное на сплоченность коллектива.

Таким образом пути повышения эффективности деятельности организации находятся в тесной взаимосвязи со сбытовой политикой. Руководство должно эффективно управлять и развивать сбыт в зависимости от изменения внешних факторов окружающей обстановки, от действий конкурентов и других факторов.

УДК 338.242.2

Илья Яковицкий
(Республика Беларусь)

Научный руководитель А.В. Ковтунов, к.э.н., доцент
Белорусский государственный аграрный технический университет

ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

В настоящее время в процессе управления сельскохозяйственным производством возникают многочисленные задачи технического, технологического и организационного характера, которые отличаются по значению и содержанию, степени сложности, специфике конкретной обстановки и многим другим признакам. Их повседневное решение является основным содержанием оперативного управления.

На современном этапе развития управления производством предприятий АПК все большую роль играет оперативное управление как инструмент по поддержанию и повышению эффективности