

Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством



Збут як економічна категорія

Збут як економічна категорія

В широкому значенні

процес, що охоплює всі операції, починаючи з виходу виробу за межі підприємства-виробника та закінчуючи переданням товару покупцеві.

У вузькому значенні

процес безпосереднього спілкування продавця й покупця, спрямований на отримання прибутку і потребуючий знань, навичок і певного рівня торгової компетенції

Джерело: Череп О.Г., Терент'єва Н.В. Особливості управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств : монографія. Запоріжжя : Запоріз. нац. ун-т, 2020. 209 с.

Поняття «збут» у науковій літературі

Збут – це сукупність організаційних, комерційних і технічних заходів для продажу товарів і послуг на споживчому ринку, просуваючи його від виробника до споживача

Збут – синтез ряду після виробничих операцій юридичних та фізичних особи від виробництва продукції до його продажу покупцеві

Збут – це процес встановлення взаємодії з потенційними покупцями з метою передачі права власності на оптовий товар

Збут – це фізичне переміщення товару від заводу-виробника до споживача

Збут є інструментом маркетингової діяльності та основою конкурентної переваги компанії на ринку

Джерело: <https://doi.org/10.23939/smeu2023.01.150>

Роль збутової діяльності у досягненні господарської мети підприємства

- сфера збуту визначає кінцевий результат господарської діяльності підприємства, спрямованої на розвиток підприємства та максимізацію прибутку;
- пристосування збутової діяльності до попиту споживачів, створення для них максимальних вигод, до, під час і після придбання продукції, значно підвищує шанси виробників в конкурентній боротьбі як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках;
- збутовою діяльністю процеси виробництва певною мірою продовжуються за рахунок доробки товарів та підготовки до продажу;
- процес продажу дозволяє ефективно виявити та визначити потреби споживачів.

Поняття «збутова діяльність»

Необхідність *збутової діяльності* як важливої складової зовнішньоекономічної діяльності підприємства зумовлена багатоплановою значущістю цієї діяльності для будь-якого підприємства :

- у сфері збуту остаточно визначається результат усіх зусиль підприємства, спрямованих на розвиток зовнішньоекономічної діяльності та отримання максимального прибутку;
- пристосовуючи збутову діяльність до попиту покупців, створюючи їм максимальні вигоди до, під час і після придбання товарів, виробник має значно більше шансів перемогти в конкурентній боротьбі зовнішнього ринку;
- збутова діяльність начебто продовжує процес виробництва, беручи на себе доробку товару та його підготовку до продажу (сортування, фасування, упакування);
- під час продажу ефективніше виявляються та вивчаються потреби іноземних споживачів.

Джерело: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4783>

Поняття «збутова діяльність»

Існує декілька видів визначень стосовно категорії збуту:

- **перший вид визначень** характеризує збут як контакти зі споживачами, формування і розвиток відносин з ними;
- **другий вид визначень** характерний для управлінського підходу, згідно з яким збутова діяльність ототожнюється з елементами маркетингу (планування, контроль, цінова політика);
- **для третього виду визначень** характерний наголос на обміні товару на гроші;
- **четвертий тип** враховує всі вище перелічені ознаки.

Збутовою діяльністю можна вважати весь комплекс відносин, які включають юридичні, комерційні та технологічні операції.

Джерело: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4783>

Поняття «збутова діяльність»

Автор	Трактування	Зауваження
Ямкова О.М.	Комплекс процедур просування готової продукції на ринок (формування попиту, отримання і обробка замовлень, комплектація і підготовка продукції до відправки покупцям, відвантаження продукції на транспортний засіб і транспортування до місця продажу або призначення) і організацію розрахунків за неї (встановлення умов і здійснення процедур розрахунків із покупцями за відвантажену продукцію)	Більш повним є трактування збутової діяльності не тільки як організаційної процедури просування та реалізації готової продукції, а й як частини виробничого процесу (яка, включає, безумовно, інноваційну складову наукоємної продукції) та процесу виходу на закордонні ринки (міжнародна інтеграція), що чинить суттєвий вплив на своєчасність та ефективність стратегічного управління
Браун К.	Сукупність дій, які здійснюються з тієї миті, як продукт в тій формі, в якій він використовуватиметься, поступає на комерційне підприємство або до комерційного виготівника, до того моменту як споживач заковує його	

Джерело: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4783>

Поняття «збутова діяльність»

Автор	Трактування	Зауваження
Кальченко А.Г.	Процес організації товарного обміну готової продукції з метою одержання підприємницького прибутку	Більш повним є трактування збутової діяльності не тільки як організаційної процедури просування та реалізації готової продукції, а й як частини виробничого процесу (яка, включає, безумовно, інноваційну складову науковоємної продукції) та процесу виходу на закордонні ринки (міжнародна інтеграція), що чинить суттєвий вплив на своєчасність та ефективність стратегічного управління
Лук'янець Т.І.	Процес просування готової продукції на ринок та організацію товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку	
Майбогіна Н.В.	Комплекс відносин, які включають юридичні, комерційні та технологічні операції	Відсутнє повне розуміння складності сукупності операцій, пов'язаних з управлінням та організацією збутової діяльності
Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниц	Все те, що забезпечує максимальну вигоду торговельної угоди для кожного з партнерів при першочерговому врахуванні інтересів і вимог проміжного чи кінцевого споживача	

Джерело: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4783>

Поняття «збутова діяльність»

Автор	Трактування	Зауваження
А. Балабаниць, Л. Балабанова	Цілісний процес, що охоплює: планування обсягу реалізації товарів із урахуванням рівня прибутку, що очікується; пошук і обрання найкращого партнера — постачальника (покупця); проведення торгів, включаючи встановлення ціни відповідно до якості товару та інтенсивності попиту; виявлення й активне використання факторів, здатних прискорити збут продукції та збільшити прибуток від реалізації.	Трактування категорії звужує розуміння збутової діяльності, наслідком чого є розуміння обмеженості управління збутовою діяльністю в системі стратегічного управління господарською діяльністю підприємства, що займається зовнішньоекономічною, інноваційною, інвестиційною та іншими видами діяльності.
Глазкова К.О., П.І. Белінський	Процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку.	Дане трактування досліджуваної категорії максимально наближене до трактування сутності маркетингу, логістики та не висвітлює різниці між даними категоріями, які є достатньо наближеними одна до іншої
С. Хрупович	Процес організаційно-економічних операцій, що містить маркетинговий аспект (дослідження й аналіз кон'юнктури ринку, визначення обсягів збуту, вибір та управління каналами розподілу) й логістичний аспект (транспортування, складування, управління запасами, обслуговування замовлень) і здійснюється з метою досягнення економічних результатів від реалізації продукції споживачам та створення позитивного іміджу підприємства на ринку.	

Джерело: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4783>

Поняття «збутова діяльність»

Збутова діяльність – цілеспрямована організаційно-економічна діяльність, направлена на збільшення реалізації товарів та послуг шляхом врахування виробничого потенціалу, технологічного циклу продукції, інноваційної складової діяльності підприємства, маркетингового плану, логістичних зв'язків, механізмів сервісної підтримки, пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності підприємства відповідно до стратегічного плану розвитку підприємства, забезпечуючи двосторонній зв'язок підприємства з бізнес-партнерами та бізнес-інфраструктурою.

Поняття «система збуту»

Система збуту – сукупність управлінських і виробничих підприємств, які організовують і здійснюють поставку та реалізацію готової продукції замовникам.

Система збуту – сукупність організаційних та управлінських заходів, які відносяться до збуту.

Система збуту – комплексне поєднання збутової структури підприємства та каналів збуту, які використовуються підприємством для здійснення збутової діяльності, при цьому під збутовою структурою розуміють елементи організаційної структури підприємства, що здійснюють управління збутовою діяльністю.

Управління збутовою діяльністю на стратегічному та тактичному рівнях



Система управління збутовою діяльністю



Джерело: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4783>

Проблеми управління збутовою діяльністю промислових підприємств



Джерело: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4783>

Основні напрями реалізації збутової політики підприємств

