

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ "БЕЗЛЮДІВСЬКИЙ М'ЯСОКОМБІНАТ"**

*Анотація. Проаналізовано збутову діяльність ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат". Розроблено рекомендації щодо удосконалення такої діяльності.*

*Аннотация. Проанализирована сбытовая деятельность ЧАО "Безлюдовский мясокомбинат". Разработаны рекомендации по совершенствованию такой деятельности.*

*Annotation. The marketing activity of JSC "Bezlyudovsky myasokombinat" is analyzed. Recommendations of improvement of such activity are developed.*

*Ключові слова: управління збутовою діяльністю, автоматизація збутової діяльності.*

Зміни в управлінні підприємств України стали причиною необхідності розробки нової концепції управління матеріальними потоками на підприємствах. Сутність концепції полягає в автоматизації та інтеграції всіх функціональних сфер, пов'язаних із проходженням матеріального потоку від виробника до споживача, в єдиний комплекс. Концепція містить у собі значні резерви економії підприємницьких витрат.

Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо удосконалення збутової діяльності ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат".

Питання теорії та практики здійснення збутової діяльності розкриті у роботах таких вчених: Андрушко А. М. [1], Кривешко О. В. [2], Логінов В. Г. [3], Кардаш В. Я. [4]. У працях цих та інших науковців достатньо глибоко досліджено структуру збутової діяльності, принципи її функціонування, основні засади використання маркетингових комунікацій.

Управління продажами і покупками включає декілька етапів, які, тісно взаємодіючи між собою, забезпечують процеси здійснення продажу та покупки продукції. У ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат" пропонується удосконалити збутову діяльність через її автоматизацію за допомогою програми "Бізнес Про" [5; 6]. Підпрограма обліку, яка входить до складу цієї програми, забезпечить ефективну автоматизовану інформаційну підтримку процесів продажу і покупки продукції підприємства. Програма дозволяє вести прийом і обробляти замовлення від покупців, у рамках яких здійснюються платежі, резервування та відвантаження товарів. Ведення історії взаємин і розрахунків з покупцями, аналіз прибутковості клієнтів і можливість налаштування індивідуальних схем розрахунків забезпечують ефективне обслуговування клієнтів.

Замовленнями у програмі "Бізнес Про" називаються документи, які об'єднують операції з обробки взаємовідносин із покупцями або постачальниками товарів і послуг, а також структурних підрозділів підприємства. Тісна інтеграція усіх підпрограм забезпечує точну інформацію про кількість доступних товарів у момент оформлення замовлення. Інформація про планові постачання дозволить запропонувати найближчу можливу дату доставки товару. Підпрограма замовлень враховує можливість виникнення конфліктних ситуацій при прийомі заявок від клієнтів. Автоматичний контроль атрибутів замовлення, що вводяться користувачем, виключає умисне чи випадкове порушення прийнятих бізнес-правил: контроль балансу і кредиту контрагента, обов'язковість заповнення певних аналітичних ознак тощо.

Підпрограма управління покупками дозволяє на підставі існуючих складських залишків, замовлень на продажі і закупівлю, нормативних показників залишків (страховий запас), а також інших параметрів спланувати закупівлю товарів і створити замовлення постачальникам згідно з розрахованою потребою у товарах, матеріалах та комплектуючих. Планування може вестися через інтервали по підприємству в цілому і з урахуванням потреб підрозділів.

Останнім часом у логістиці підприємств західно-європейських країн застосовується система управління та планування розподілу продукції DRP (Distribution requirement planning) – планування розподілу), що дає змогу не тільки враховувати кон'юнктуру ринку, а й активно впливати на неї [6].

У ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат" також пропонується удосконалити збутову діяльність через упровадження системи DRP. Ця система забезпечує стійкі зв'язки між постачанням, виробництвом та збутом продукції, застосовуючи елементи MRP. При управлінні на першому рівні здійснюється агреговане планування з використанням прогнозів та даних про замовлення, що фактично надійшли. На другому рівні формується графік виробництва, складається специфікований план із зазначенням конкретних дій, кількості комплектуючих та готової продукції. На третьому рівні за допомогою системи MRP здійснюється розрахунок потреби у матеріальних ресурсах та виробничих потужностях під графік виробництва.

Система DRP є базою для планування логістичних та маркетингових функцій, їх узгодження. Вона дає змогу прогнозувати з певним ступенем ймовірності ринкову кон'юнктуру, оптимізувати логістичні витрати за рахунок скорочення транспортних витрат і витрат на товарорух, дозволяє планувати поставки та запаси на різних рівнях ланцюга розподілу, сприяє здійсненню інформаційного забезпечення різних рівнів ланцюга розподілу з питань ринкової кон'юнктури. Важливою функцією системи DRP є планування транспортних перевезень. У ній оброблюються

основою для розрахунку потреби у транспортних засобах, а корегування цієї потреби здійснюється з урахуванням оперативного становища. Основою бази даних системи DRP є інформація про продукцію, що надходить від підприємства-виробника, а також інформація, що надходить від складів.

Система DRP виконує такі функції [6]:  
 планування і координація логістичних та маркетингових функцій;  
 прогнозування кон'юнктури ринку;  
 планування розміру і місця постачань;  
 оптимізація логістичних витрат збереження;  
 скорочення часу доставки готової продукції.

Мікрологістичні системи управління збутом, засновані на схемі DRP, дозволяють підприємству досягти певних переваг, але мають деякі недоліки (таблиця). Системи DRP і MRP поєднують виробничий процес із розподілом, гарантуючи безперервність інформаційних потоків. Ця безперервність є необхідною умовою інтегрування виробничої ланки з іншими ланками логістичного ланцюга.

Однчасне застосування систем DRP і MRP забезпечує підприємству повний контроль за матеріальними потоками від виробника до споживача за допомогою власної логістичної системи за правилами дії замкнутої петлі. Використання MRP/DRP називають також логістичним плануванням потреб — LRP (Logistics Requirements Planning).

На даний момент доставка готової продукції споживачу, виробництво, а також матеріальне постачання реалізуються на рівні, близькому до одиничної потреби. Прагнення до настільки великого скорочення обсягів запасів та циклу реалізації замовлення характерне для сучасної логістики і становить відмову від раніше вживаних методів оптимізації запасів.

Таблиця

**Переваги та недоліки використання системи розподілу DRP для ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат"**

Переваги використання системи	Недоліки використання системи
підвищення рівня сервісу за рахунок скорочення часу доставки продукції; удосконалення просування товарів на ринок; спроможність передбачити та попереджувати маркетингові рішення про просування готової продукції з низьким рівнем запасів; удосконалення координації управління запасами готової продукції з іншими функціями підприємства; висока спроможність задовольняти вимоги споживачів за рахунок сервісу; скорочення витрат, пов'язаних зі збереженням, транспортуванням та переробкою вантажів; визначення оптимальних розмірів складських площ; вибір оптимального виду транспорту; удосконалення координації між логістичними функціями у збуті й виробництві	необхідність визначення страхових запасів у розподільчих центрах для уникнення можливої помилки при розподілі; потреба у високій надійності здійснення логістичних циклів між розподільчими центрами та іншими ланками логістичної системи для планування запасів; негайне відображення невизначеності будь-якого циклу (замовлення, транспортування, виробництва) на ефективності рішення; часті зміни у виробничих розкладах

Обмін інформацією між виробником і споживачем корисний обом сторонам. У багатьох випадках отримана у такий спосіб економія коштів містить значний відсоток економії витрат.

Таким чином, було запропоновано удосконалити збутову діяльність ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат" через її автоматизацію за допомогою програми "Бізнес Про". Підпрограма обліку, яка входить до складу цієї програми, забезпечить ефективну автоматизовану інформаційну підтримку процесів продажу і покупки продукції досліджуваного підприємства. У ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат" також пропонується удосконалити збутову діяльність через впровадження системи DRP, яка забезпечить стійкі зв'язки між постачанням, виробництвом та збутом продукції, застосовуючи елементи MRP. Подальшому дослідженню підлягає впровадження запропонованих рекомендацій у діяльність ПрАТ "Безлюдівський м'ясокомбінат".

*Наук. керівн. Леонова Ю. О.*

**Література:** 1. Андрушко А. М. Товаропросування та канали збуту продукції м'ясного виробництва у Львівській області / А. М. Андрушко // Вісник Львівського державного університету: Економіка. – 2009. – № 13. – С. 727–734. 2. Кривешко О. В. Управління збутовою діяльністю підприємств молочної промисловості / О. В. Кривешко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – Вип. 14. – С. 536–541 с. 3. Логинов В. Г. Анализ развития рынка мясного производства / В. Г. Логинов // Экономика и хозяйство. – 2007. – № 5. – С. 18–22. 4. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: підручник / В. Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2008. – 288 с. 5. Економіка логістичних систем : монографія / М. Васелевський, І. Білик, О. Дейнека та ін. ; за заг. ред. Є. Крикавського та І. Кубіва. – Львів : Національний Університет "Львівська політехніка", 2009. – 596 с. 6. <http://library/if/ua/book/15/.html>.