

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто понятійний апарат збутової діяльності, проаналізовано думки різних вчених та узагальнено поняття збутової діяльності.

Аннотация. Рассмотрен понятийный аппарат сбытовой деятельности, проанализированы мнения различных ученых и усовершенствовано понятие сбытовой деятельности.

Annotation. The conceptual apparatus of marketing activities was considered, views of different scholars were analyzed and the concept of marketing activity was generalized.

Ключові слова: збутова діяльність, процес, управління, логістика, комплекс дій.

Актуальність теми обумовлена тим, що ринкова система господарювання, яка склалася в Україні, потребує перегляду форм та методів підходу до організації збутового процесу в країні в цілому та на вітчизняних підприємствах.

Будь-яку діяльність можна розглядати у розрізі функціональних галузей, таких, як: закупівля, виробництво та збут (рисунок).

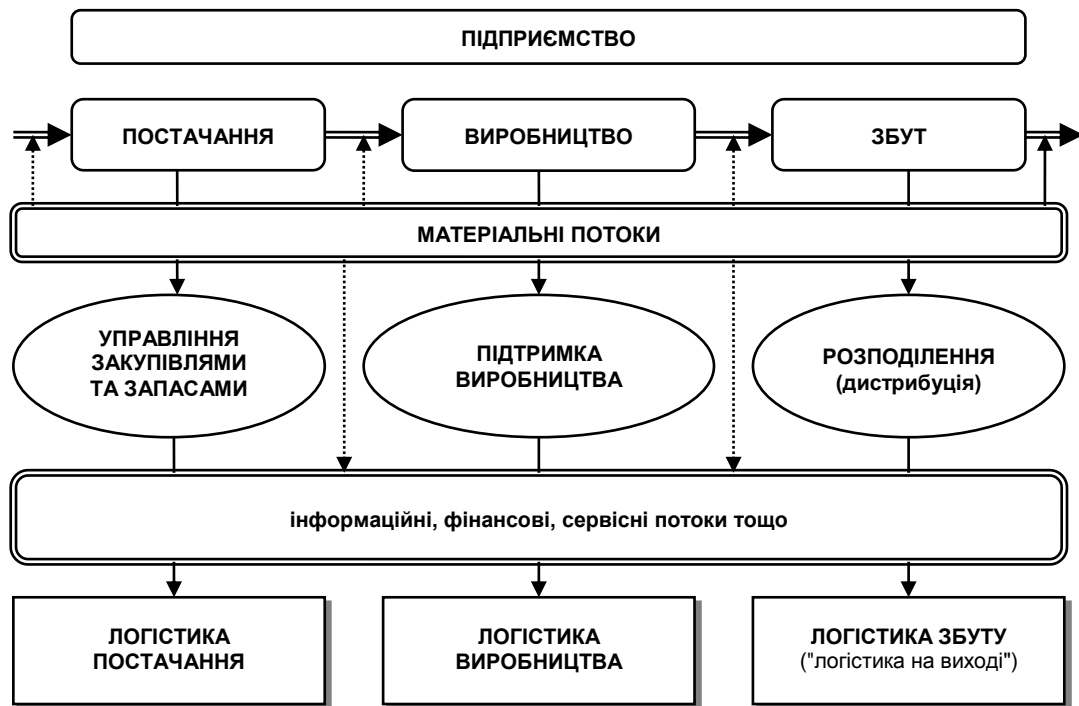


Рис. Підприємство з погляду логістики [1]

Слід відзначити, що в наукових працях таких вчених, як: В. Андрійчук, В. Вітвицький, П. Гайдуцький, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Б. Пасхавер, П. Саблук, О. Шпичак, Лозовський Ю. А. та інші, недостатньо приділено увагу розгляду збутової діяльності на світовому ринку.

На думку автора варто особливу увагу приділяти центрам відповідальності у розрізі "підприємство – споживач". Тому метою роботи є проведення критичного аналізу різних підходів до визначення поняття "збутова діяльність підприємства".

У роботах Кривешко О. В. збутова діяльність розглядається як складний процес, що виявляє комплекс дій, що забезпечує ефективність реалізації продукції [2].

Із точки зору Гудзенко Н. М. управління збутовою діяльністю залежить від потенціалу підприємства та обраної

Для більш повного розкриття сутності збутової політики слід розглянути, що становлять збут, збутова політика та збутова діяльність як економічні категорії.

Сучасні автори визначають поняття "збут" по-різному. Так, деякі розглядають збут як процес фізичного переміщення товару й ототожнюють його з поняттями "розподіл" і "товарорух". Інші автори розглядають збут як процес взаємодії з покупцем.

Панкрухін А. П. вважає, що збут – це "безпосереднє спілкування продавця та покупця" [4].

Деякі автори ототожнюють поняття "збут" і "збутова діяльність". Так, Белінський П. І. зазначає, що "суть збутової діяльності в узагальненому розумінні полягає в тому, що це є процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку" [2].

Існують погляди, які вкладають однаковий зміст у поняття "збут" і "збутова політика". Так, Годін О. М. вважає, що "збутова політика в системі маркетингу – це організація процесу постадійного руху товарів" [5].

На думку А. Балабаниць, збутова діяльність – це 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 [6].

Науковці розглядають збутову діяльність у вузькому і широкому розумінні. У вузькому розумінні збутова діяльність орієнтується на обсяг продажу. У широкому розумінні – це процес, який забезпечує кінцевий результат – збут або продаж продукції. Збутова діяльність охоплює весь комплекс заходів, які безпосередньо впливають на обсяг продажу.

На думку автора, збутову діяльність слід розглядати з точки зору логістичної стратегії, що повинно регламентуватися збірником положень ІНКОТЕРМС – умовам розподілу зобов'язань між підприємством та споживачем. Центри відповідальності згідно з умовами ІНКОТЕРМС-2010 наведено в таблиці [6].

Таблиця

Центри відповідальності згідно з умовами ІНКОТЕРМС-2010 [6]

Види транспорту	Категорії	Характеристика категорії	Умови постачання	Центри відповідальності																
				Завод (продавець)	Митне оформлення (експорт)	Завантаження	Оплата наземного перевезення	Перевізік незавантажений	На причалі в порту завантаження	На борту судна в порту завантаження	На борту судна в порту розвантаження	Розвантаження в порту призначення	Оплата назначеної доставки	Термінал	Пункт призначення	Митне оформлення (імпорт)	На складі (споживач) (нерозвантажений)			
Будь-який	E	Відвантаження	EXW																	
	F	Основне перевезення, несплачене продавцем	FCA																	
FAS																				
FOB																				
CFR																				
Морський чи внутрішній водний	C	Основне перевезення, сплачене продавцем	CIF																	
			CIP																	
			CPT																	
Будь-який	D	Доставка	DAT																	
			DAP																	
			DDP																	

Таким чином, на підставі наведеного критичного аналізу різних підходів до визначення поняття "збутова діяльність підприємства", можна зробити висновок, що під поняттям "збутова діяльність підприємства" необхідно розуміти функціональну складову діяльності підприємства, яка складається з цілісного процесу доведення продукції до кінцевого споживача шляхом використання маркетингових заходів щодо вивчення потреб, формування та стимулювання попиту на продукцію підприємства, за умови прописання центрів відповідальності при укладенні договорів для задоволення потреб споживачів з метою отримання прибутку.

Наук. керівн. Мельникова К. В.

и средних специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Маркетинг, 2000. – 375 с. 4. Логистика : учебник / под ред. Б. А. Аникина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 368 с. 5. Пономарьова Ю. В. Логістика : навчальний посібник / Ю. В. Пономарьова. – Вид 2-ге, перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с. 6. Тридід О. М. Логістика : конспект лекцій для студентів спеціальності 8.050201 усіх форм навчання / О. М. Тридід, Т. О. Колодізева, І. П. Голофаєва. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2004. – 168 с.