

"Оптимум–2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. / ред.: О.В. Манойленко. – Харків : НТУ "ХП", 2017. – С. 140-143.

7. Kocziszky György Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veres Somosi, P.G.Pererva // Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі.– Кременчук, 2017. – С. 164-167. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9jl-bCWwpPrY7esG925mrQudP/view>

8. Nagy Szabolcs Estimation of economic efficiency of power engineering / S.Nagy, M.Sikorska, P.Pererva // Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток, 18-19 квітня 2018 р. – Харків : ХНУБА, 2018. – С. 3-6.

9. Kocziszky György Compliance risk in the enterprise / G.Kocziszky, M.Veres Somosi, Т.О.Кобієлієва // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард–2017" : тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2017 р.– Харків : НТУ "ХП", 2017. – С. 54-57.

10. Nagy Szabolcs Current evaluation of the patent with regarding the index of its questionnaire / S.Nagy, M.Sikorska, P.Pererva // Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами : матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р. – Київ : НАУ, 2018. – С. 21-22.

11. Перерва П.Г. Управління інноваційною діяльністю // Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. / О.А.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський, та ін., за ред. О.А.Старостіної. – К. : Знання, 2009. – С.461-518.

УДК 339.13

Коюда В.О.,

к.е.н., професор кафедри менеджменту, логістики та економіки
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

Лісняк І. С.,

студентка 2-го року навчання за освітнім ступенем «магістр»
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

Актуальні принципи збутової політики підприємства

Актуальність. Висока динаміка розвитку технологій і ринку спонукає підприємства до переоцінки рангу цілей, до нового погляду на вже давно сформовані питання пошуку альтернатив діяльності в обраній сфері. Найбільш пріоритетним вектором удосконалення є збутова політика підприємства. В період затяжної економічної кризи, в умовах нестабільності економічної і фінансової ситуації на підприємстві, побудова збутової діяльності відповідної до цілей збуту та з урахуванням стратегічних цілей підприємства, застосування передових принципів збутової діяльності стає необхідною складовою для утримання підприємством своїх позицій на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що розвитку теорії збутової політики як елемента формування збутової діяльності підприємством присвячено праці Армстронга Г., Брауна К., Балабанової Л. В., Гамалій В., Гаркавенка С., Лагоцької Н., Лук'янець Т., Майбогіна Н. та ін. В той же час, постійна мінливість бізнес-середовища зумовлює необхідність постійного корегування збутової політики підприємства.

Основною метою дослідження є виокремлення сучасних особливостей в управлінні збутовою політикою підприємства щодо оптимізації збутових процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка збутової політики має на меті визначення оптимальних напрямів та засобів, необхідних для забезпечення найбільшої ефективності процесу реалізації товару, що передбачає вибір організаційних форм та методів збутової діяльності, які зорієнтовані на досягнення поставлених кінцевих результатів. Завдяки обґрунтовано обраній політиці збуту і оптимізованим збутовим процесам можна боротися за збільшення частки ринку і конкурентні переваги у формі скорочення витрат на збут продукції (послуг).

Огляд напрацювань в сфері збуту та збутової діяльності [1, 2] дозволяє визначити збутову політику як поведінкову філософію, загальні принципи діяльності, котрих фірма має намір притримуватися у сфері побудови каналів розподілу свого товару і переміщення товару у часі та просторі, аналіз можливих варіантів ведення збутової діяльності та вибір із них оптимальних, котрі забезпечать найкраще задоволення споживчих вимог та переваги. Збутова політика пов'язана зі збутовою діяльністю тим, що вона являється концепцією для правильної її побудови у конкурентному середовищі. Принципи для забезпечення ефективності збутової діяльності мають бути актуальними, відображаючи основні перспективні характеристики сфери збуту та тенденції її розвитку.

Зважаючи на тенденції, а також беручи до уваги ключові завдання збутової діяльності підприємства, у роботі [2] визначено актуальні принципи збутової політики в сучасних ринкових умовах які представлено на рис 1.

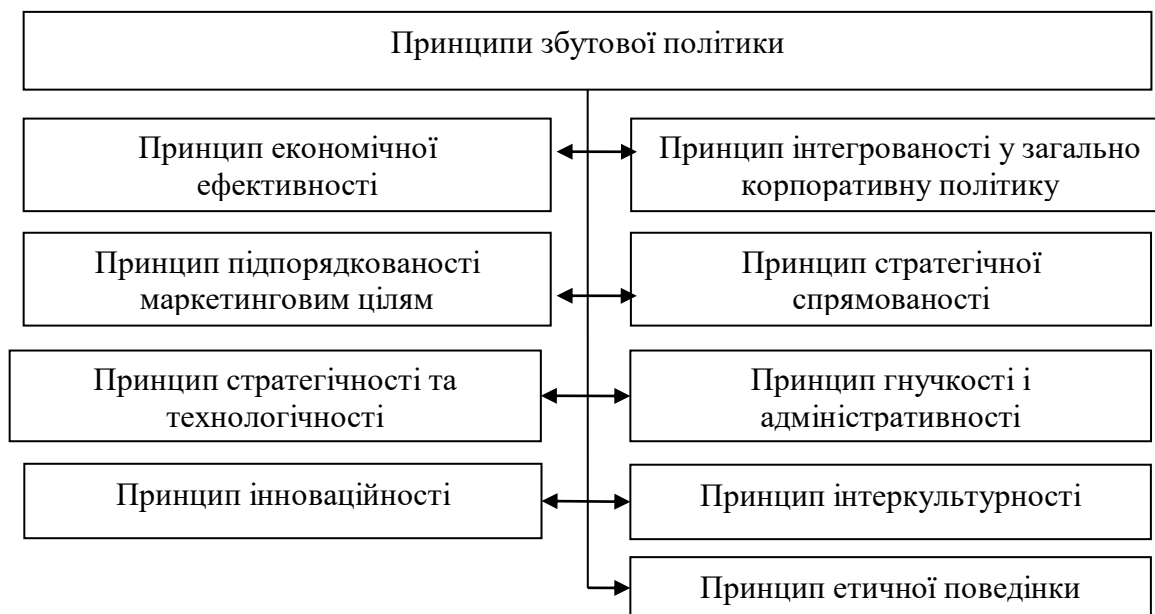


Рис. 1. Принципи збутової політики (складено за [2])

Особливості збутової діяльності промислових підприємств, які формують проблеми управління збутовою діяльністю як зовнішнього, так і внутрішнього характеру реалізації загальних функцій управління збутом [3]: планування, організації, обліку, аналізу, контролю, регулювання, координації, мотивації; реалізації окремих функцій управління збутом; недостатність рівня забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами; рівень купівельної спроможності населення, що є результатом низького життєвого рівня й інфляційних процесів; розрив сформованих довгострокових господарських зв'язків.

Висновок. Ефективність діяльності суб'єктів господарювання визначається адекватністю управлінських рішень з урахуванням динамічності змін зовнішнього середовища та зумовленими ними проблемами щодо корегування збутової політики на постійній основі.

Література

1. Балабанова Л. В. Маркетинговий аудит системи сбыта : монографія / Л. В. Балабанова, А. В. Балабанич. - Донецьк : ДонГУЭТим. М.Туган-Барановского, 2003. - 189 с.
2. Лагоцька Н. З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики збутової політики підприємства / Н. З. Лагоцька // Бізнес інформ – 2014. - № 5 - С. 302-305.
3. Глазкова К. О. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств / К. О. Глазкова – Вісник КНУТД Проблеми економіки організацій та управління підприємствами – 2014. – № 3. – С. 102-107.