

МОЛОДЕЖНАЯ СЕКЦИЯ: «ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ»

Стасевич С. В., студент
Брестский государственный технический университет
г. Брест, Республика Беларусь
sonyastas@gmail.com

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики особое значение приобретают вопросы повышения эффективности управления производственно-бытовой деятельностью предприятий. От успеха реализации сбытовой политики зависят экономические результаты хозяйственной деятельности, выживание предприятия в конкурентной борьбе и его будущее развитие. Управленческие решения в сфере сбыта становятся сегодня одной из самых важных и сложных областей управленческой деятельности, способствующих организации более рационального товародвижения.

Предприятия имеют альтернативы в организации распределения своего продукта. При этом в основе лежит принципиальная ориентация удовлетворения многообразных запросов конечного потребителя и способ их существования, рассматриваемый как совокупность действий по максимальному приближению товара к целевой группе потребителей.

Производственно-сбытовая деятельность является одним из ключевых элементов, характеризующих эффективность функционирования предприятия, являясь базовой основой его внутренней среды. Производственно-сбытовая система по своей структуре и составу может изменяться в достаточно широких пределах. Эти изменения зависят от вида и объема выпускаемой продукции и услуг. Любые системы могут быть самыми простыми и состоять из одного-двух агрегатов, а могут быть весьма сложными, занимать большие производственные площади и состоять из сложных автоматов и автоматизированных линий. Управление в данном контексте представляет собой многогранный аспект решений, направленных на повышение сильных сторон деятельности предприятия и на развитие возможностей осуществления, совершенствования процесса обслуживания потребителей.

Существует насущная необходимость создания новой концепции управления деятельностью промышленных предприятий, обеспечивающей безболезненное приспособление производства и сбыта к требованиям рынка с целью получения максимальной прибыли, наращивания рыночной стоимости компании и ее активов. Формирование нового концептуального подхода к управлению промышленным предприятием является закономерным, объективным, обусловленным процессом.

Управление производственно-сбытовой деятельностью на промышленном предприятии – сложная многоаспектная проблема, решение которой невозможно без системного подхода, четкого определения объекта, функций и методов управления. Основная задача управления производственно-сбытовой деятельностью состоит в том, чтобы синхронизировать процесс использования факторов производства, логистики и маркетинга таким образом, чтобы каждый из них, выполняя в полной мере свое функциональное назначение, одновременно способствовал повышению эффективности использования остальных элементов и тем самым появлению совокупного синергического эффекта.

Усиление международной конкуренции оказало существенное влияние, прежде всего, на принципы управления, выразившееся в поиске новых подходов к защите рыночных позиций и формированию возможностей постоянного развития предприятий. При этом следует учитывать, что для эффективного управления организацией уже были разработаны и прошли апробацию в практике менеджмента различные подходы, технологии и инструменты, учет и использование которых позволяет достигать успеха в конкретных ситуациях. В то же время динамика изменений во внешней среде и условия применения апробированных подходов, технологий и инструментов эффективного управления требуют рассмотрения их дополнительной адаптации и развития в новых условиях хозяйствования.

В качестве основного методологического подхода к управлению производственно-сбытовой деятельностью должен использоваться системный подход.

Системный подход - это совокупность принципов, определяющих цель и стратегию решения сложных проблем; метод, основанный на представлении объекта-носителя пробле-

мы в качестве системы, включающий, с одной стороны, разложение сложной проблемы на ее составляющие, их анализ, вплоть до постановки конкретных задач, имеющих отработанные алгоритмы решения, а, с другой стороны, удержание этих составляющих в их неразрывном единстве. Системный подход требует исследования объекта как единого целого, как системы, включающей составные элементы, находящиеся во взаимосвязи и взаимодействии. Кроме того, эта система должна рассматриваться как составная часть другой системы более высокого уровня, в которой анализируемый объект взаимодействует с другими подсистемами.

Необходимость использования системного подхода к управлению производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия обусловлена тем, материальные, информационные и другие ресурсные потоки на предприятии складываются в результате совместных действий производственных, сбытовых и других функциональных подразделений предприятия, которые преследуют свои цели. Если структурные подразделения будут согласовывать свою деятельность с целью рационализации движения этих потоков, то они все вместе получают существенный экономический выигрыш.

Рационализация ресурсных потоков возможна в пределах одного предприятия или даже его подразделения. Однако максимальный эффект можно получить, лишь оптимизируя совокупный поток на всем протяжении от первичного источника сырья вплоть до конечного потребителя, либо оптимизируя отдельные значительные его участки. При этом все элементы производственно-сбытовой системы, должны работать как единый хорошо отлаженный механизм. Для решения этой задачи необходимо с системных позиций подходить к выбору техники, к проектированию взаимоувязанных технологических процессов на различных участках движения ресурсов, к вопросам согласования зачастую противоречивых экономических интересов и к другим вопросам, касающимся организации производственно-сбытовой деятельности предприятия.

Таким образом, системный подход к управлению производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия позволяет увязать интересы, цели и задачи его производственных, сбытовых подразделений и переориентировать их деятельность на рыночные потребности клиентов и конечные результаты деятельности промышленного предприятия. Такой подход позволяет также синхронизировать процесс использования факторов производства, логистики и маркетинга таким образом, чтобы каждый из них, в полной мере оправдывая свое функциональное назначение, способствовал повышению эффективности использования остальных элементов и, тем самым, появлению совокупного синергического эффекта.

Список использованных источников

1. Методологические и теоретические подходы к управлению производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/metodologicheskie-i-teoreticheskie-podhody-k-upravleniyu-proizvodstvenno-sbytovoy-deyatelnostyu-promyshlennogo-predpriyatija>

2. Управление производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/upravlenie-proizvodstvenno-sbytovoj-deyatelnostju-promyshlennogo-predpriyatija.html>

3. Значение производственно-сбытовой деятельности для эффективного развития предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2015/2123.htm>

4. Производственно-сбытовая деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ngpedia.ru/id400p2.html>

Яцевич И. С., студент

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Республика Беларусь

igor_yatsevich@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Чтобы сделать предприятие финансово-устойчивым в условиях рыночной конкуренции, необходимо выстроить систему управления предприятием, важнейшим элементом которой является организационная структура. Организационную структуру определяют орга-