## СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Студент гр. 103211 Мохарт С.А. Научный руководитель – ст.преп. Куневич О.В. Белорусский национальный технический университет Минск, Беларусь

Организация сбыта на предприятии весьма многогранна, она начинается с координации интересов предприятия-производителя с требованиями рынка. Реализация продукции, то есть управление ее сбытом предполагает определение и оценку рынков предприятия и внешней среды предприятия с целью выявления привлекательных возможностей, обнаружения трудностей и слабых мест в работе предприятия, правильного выбора эффективного формы и канала сбыта, улучшения товародвижения, выбора мер по продвижению товара. Следовательно, сбытовая деятельность является важнейшим аспектом деятельности предприятия и имеет экономическую значимость для торговой организации, так как от эффективности организации и управления сбытовой деятельностью зависит величина получаемой прибыли, что объясняет актуальность данной темы.

OAO Сбытовая деятельность рассматривается на примере «MA3». Реализация продукции экспортные на осуществляется с использованием собственной товаропроводящей совершенствование которой, является дальнейшего необходимым условием наращивании объемов реализации продукции ОАО «МАЗ», а также обеспечения ее гарантийного качественного И сервисного обслуживания комплексной предпродажной подготовкой.

В качестве основного показателя сбытовой деятельности принята товаропроводящая сеть, которая включает производителя, дистрибьюторов, дилеров, потребителей. Для оптимизации системы распределения продукции проводится качественная и количественная оценка параметров ТПС. По результатам оценки предложена новая схема сбыта, которая включает производителя, фирменные магазины и потребителей. Данная схема отражает более короткий путь до конечного потребителя и позволит снизить цену

на продукцию, т.к. не нужно будет выплачивать проценты дистрибьютору, а также в большей мере реагировать на предпочтения и запросы потребителей.