

УДК 658.8:631.3

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА СБЫТА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»

Циновская М. О., студент, 4-го курса
Научный руководитель – Драгун Н.П., доцент кафедры «Экономика»

Гомельский государственный технический университет имени
П.О.Сухого
г. Гомель, Беларусь

В условиях рыночной экономики важнейшей составляющей деятельности предприятия является выбор максимально эффективных каналов реализации продукции [1, с.122].

По нашему мнению, для увеличения основных объемных показателей деятельности ОАО «Гомсельмаш» система управления сбытом продукции должна быть ориентирована на:

- 1) участие предприятия на различных ярмарках, выставках, показах;
- 2) повышение уровня эффективности созданной товаропроводящей сети, увеличение ее субъектов;
- 3) развитие технического сервиса;
- 4) проведение мероприятий международного уровня по привлечению прямых иностранных инвестиций, в том числе экономических и инвестиционных форумов, конференций, семинаров и т.д.;
- 5) создание специализированных промышленных кластеров.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ориентируя управление сбытом продукции в указанных направлениях, исследуемое предприятие сможет уверенно чувствовать себя в постоянно изменяющейся рыночной среде и обеспечить рост объема реализации продукции.

Список литературы

1. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие – 2-е издание, перераб. и доп. / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – Москва: КНОРУС, 2010. – 536 с.