

Организация материально-технического обеспечения и сбыта продукции

1. Содержание, задачи и значение материально-технического обеспечения.
2. Логистический подход к управлению материальными потоками.
3. Содержание, задачи и значение сбыта продукции.

Вопрос 1. Содержание, задачи и значение материально-технического обеспечения.

Основная задача службы материально-технического снабжения(МТО) - своевременное и бесперебойное обеспечение предприятия средствами производства при использовании эффективной и рациональной схемы их закупки.

МТО предприятий направлено на обеспечение сокращения издержек производства и создание условий для бесперебойного процесса производства.

Задачи МТО :

- обеспечение доставки материалов на каждое рабочее место;
- поддержание запасов на предприятии на оптимальном уровне.

Функции МТО делятся на 2 группы:

1. Основные: коммерческие и технологические
2. Вспомогательные: коммерческие и технологические

- основные коммерческие функции:
покупка и аренда материальных ресурсов промышленными предприятиями;
- основные технологические функции:
доставка и хранение ТМЦ.

- вспомогательные коммерческие функции — это маркетинговые и юридические.

(Маркетинговые - определение и выбор конкретных поставщиков материальных ресурсов.

Юридические функции связаны с правовым обеспечением и защитой прав собственности, подготовкой и ведением деловых переговоров, юридическим оформлением сделок и контролем за их исполнением);

- **вспомогательные технологические функций по распаковке, расконсервации, заготовке и предварительной обработке.**

Каждая организационная структура МТО промышленного предприятия имеет в составе инфраструктуру снабжения и организационную структуру управления МТО.

Инфраструктура МТО включает подразделения:

- складского,
- транспортного ;
- заготовительного хозяйства.

На отдельных предприятиях могут быть подразделения по переработке отходов производства и тарного хозяйства.

Складское хозяйство — основное структурное подразделение МТО предприятия.

Организационная структура складского хозяйства устанавливается в зависимости от производственной структуры предприятия.

Состав складского хозяйства :

- сеть общезаводских складов;
- склад отдельных производств,;
- сеть цеховых складов и складских участков на крупных

Склады на промышленных предприятиях могут быть:

- материальными;
- производственными;
- сбытовыми;
- прочими специализированными складами.

Общезаводские склады могут быть разделены по уровню специализации.

Для специальных материалов, преимущественно одного назначения, создаются специализированные склады, для многономенклатурных материалов — универсальные.

Склады могут быть устроены под стеллажное и штабельное хранение материалов или их сочетание.

По устройству склады можно разделить на закрытые, открытые площадки и навесы (полукрытые).

Структура складского хозяйства на
промышленных предприятиях
обусловлена:

- отраслевым характером
производства;
- масштабом и размером предприятия;
- масштабами и типом производства;
- организацией производства и
управления.

Для выполнения технологических функций по предварительной обработке материалов, заготовке и подготовке продукции к производственному потреблению на промышленных предприятиях создается **заготовительное хозяйство**, которое входит в организационную структуру службы МТО предприятия.

МТО предприятия ТМЦ включает выполнение функций:

- заготовка и доставка материалов;
- складирование и обеспечение их сохранности;
- обработка и подготовка материалов к производственному потреблению;
- управление МТО.

Вопрос 2: Логистический подход к управлению материальными потоками

Логистика охватывает все виды деятельности по перемещению материальных ресурсов во времени и в пространстве.

Функции логистики реализуются на всех стадиях производства и движения материальных ресурсов.

Разделяют логистику производства, снабжения и сбыта.

Логистика снабжения и сбыта охватывает не вопросы внутрипроизводственного перемещения материалов, а движение материальных ресурсов вне предприятия.

В сфере материально-технического снабжения основу логистического потока составляют:

- транспортные средства,
- погрузо-разгрузочные механизмы,
- весовое хозяйство,
- складские сооружения,
- средства связи и передачи информации.

Связи между отдельными элементами логистики складываются в логистические цепи.

Логистическая цепь представляет собой совокупность лиц, участвующих в логистической операции.

Поставщики, потребители, посредники и перевозчики создают **логистический канал**.

Параметрами логистической цепи являются **организационный коэффициент звенности** (показывает, сколько раз продавалась та или иная продукция) и **складской коэффициент звенности** (свидетельствующий о количестве совершенных перевалок на пути следования груза).

Существующие методы и средства логистического управления в совокупности составляют **логистическую инфраструктуру** товарного рынка.

К **субъектам** относятся транспортные и складские предприятия и коммерческие посредники.

Которые прямо или косвенно определяют материальные потоки в сфере обращения при установлении хозяйственных связей и выборе способа доставки материалов в адрес конкретных потребителей.

Затраты на выполнение логистических операций формируют **логистические издержки**, которые представляют собой **сумму издержек обращения и части издержек производства** (затраты на тару, упаковку, транспортно-складские работы и т. д.).

Затраты на логистику могут быть исчислены в процентах суммы продаж, в расчете на единицу массы сырья, материалов и готовой продукции.

Эффективность логистической системы определяется набором показателей, характеризующих качество работы системы при заданном уровне логистических издержек.

С точки зрения потребителей эффективность логистической системы можно определить показателями, которые характеризуют логистические издержки:

- 1) Качество обслуживания,
- 2) Цена обслуживания,

Вопрос 3: Содержание, задачи и значение сбыта продукции

Для эффективной реализации ГП на перерабатывающем предприятии создаются специальные службы. Они включают в свой состав управленческие и производственные подразделения.

Задачи службы сбыта :

- изучение спроса и прогнозирование рыночной конъюнктуры;
- формирование достаточного объёма заказов с целью оптимальной загрузки производственных мощностей;
- обеспечение ритмичной работы предприятия за счёт координации процессов снабжения и сбыта;
- установление оптимальных каналов товародвижения;
- стимулирование сбыта и т.д.

Выделяют 4-е основных вида организации сбыта:

1. Организация «по функциям»

означает, что как внешние рынки, так и производимые предприятием изделия рассматриваются в виде некоторых однородностей, что предусматривает создание специализированных отделов, в том числе и управление сбытом. Такая структура целесообразна при условии, что товаров у предприятия и рынков сбыта немного.

2. **Организация «по видам товаров»** требует специфических условий производства, сбыта, обслуживания в связи с множеством связей. В этом случае создают группу работников, которая занимается конкретным товаром. Организуется функциональная служба сбыта в отношении «своего» товара.
3. **Организация «по рынкам»** требует специальных знаний по обслуживанию продукцией определенного сегмента покупателей из разных отраслей. Здесь выделяют группы работников, которые изучают и обслуживают конкретную группу потребителей.
4. **Организация сбыта «по территориям»** позволяет учитывать сложившуюся особенность потребления изделий в каждом из регионов.

Эффективность сбытовой деятельности определяется соответствием структуры службы сбыта предприятия, стратегии маркетинга.

При этом учитывают:

- масштабы объемов производства товарной продукции и уровень специализации;
- место расположение предприятия относительно территориального размещения рынков сбыта производимых изделий;
- особенности реализуемых товаров, с учетом характера их назначения (индивидуальное или производственное потребление) и временной составляющей (кратковременное или долгосрочное использование);
- характер и условия работы предприятия;
- степень производственно-хозяйственной самостоятельности структурных подразделений предприятия.

В деятельности промышленных предприятий находит применение централизованное и децентрализованное формы организации службы сбыта.

Централизованная форма организации службы сбыта промышленного предприятия основана на прямом административном подчинении складского хозяйства руководителю отдела сбыта.

Децентрализованная форма организации службы сбыта управление складами готовой продукции производственных цехов и структурными подразделениями, осуществляющими упаковку и отгрузку товаров, производится непосредственно через решения заместителя директора предприятия по маркетинговой деятельности.

3-и направления функциональных обязанностей службы сбыта:

- 1) планирование и прогнозирование сбыта продукции;
- 2) организация процесса сбыта;
- 3) контроль и координация деятельности персонала собственной службы.

Планирование сбыта предполагает:

1. определение целей данного вида деятельности на основе изучения внешних и внутренних условий предприятия;
2. разработку прогнозов конъюнктуры и спроса на производимую предприятием продукцию;
3. составление планов поставок товаров, в том числе на экспорт на основе рациональных хозяйственных связей;
4. планирование рекламной деятельности;
5. составление сметы расходов по осуществлению сбыта и распределения товарной продукции, а также планирование доходов от этих видов деятельности.

Плановый объём поставок продукции рассчитывается по формуле:

$$V_n = O_n + П + П_c - З_k, \quad \text{где:}$$

O_n – остаток готовой продукции на начало планового периода;

$П$ – количество продукции, произведённой в планируемом периоде;

$П_c$ – количество продукции используемой для собственных нужд;

$З_k$ – нормативный переходящий запас продукции планируемого периода.

Показатель объема реализации продукции связывает каждое предприятие со всеми своими потребителями на соответствующих рынках сбыта.

Реализованной считается проданная готовая (товарная) продукция.

Ее показатель объединяет не только объем производимой в плановом году новой продукции, но и остатки нереализованной в прошлом (отчетном) году готовой продукции.

Фактический объём реализации
рассчитывается:

$$V_p = O_n + Пф - З_k - O_k, \quad \text{где:}$$

O_n – остаток готовой продукции на начало
отчетном периода;

$Пф$ – количество продукции, произведённой
в отчетном периоде;

$З_k$ – нормативный переходящий запас
продукции планируемого периода;

O_k – остаток готовой продукции на конец
отчетном периода.

Организация сбыта требует выполнения следующих функций:

- заключение хозяйственных договоров, основываясь на результатах анализа спроса на рынке, с потребителями на поставку товаров;
- выбора форм и методов реализации продукции и способов ее доставки покупателям;
- подготовку товаров к отправке с разработкой технологии товародвижения;
- организацию торговой коммуникации, правовой и претензионной работы;
- осуществление стимулирования спроса и рекламной деятельности.