

***ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НА ПРЕДПРИЯТИИ «САРАТОВСТРОЙСТЕКЛО»***

Новикова Е.А.,

к.т.н., доцент

*Саратовский социально-экономический институт (филиал) им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

Аннотация. В статье автором рассмотрена организация сбытовой деятельности промышленного предприятия по выпуску стекла и изделий из него. Процесс поставки продукции потребителю на внутренний рынок и за рубеж представлен графически.

Ключевые слова: рынок, сбыт, договор, потребитель.

***FEATURES OF THE SALES ACTIVITIES AT THE
«SARATOVSTROYSTEKLO» ENTITY***

Novikova E. A.,

PhD in Technological Sciences, Candidate of Technical Sciences

*Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics
Saratov, Russia*

Annotation. In article, questions of sales activities organization of industrial enterprise's glass and glass products are considered. Process of products delivery to the consumer on the domestic market is graphical provided.

Keywords: market, sale, contract, consumer.

Постоянное совершенствование технологий изготовления и обработки стекла на протяжении столетий дало закономерный результат. Стекло не только стало многообразным: прозрачным, матовым, цветным, с узорами и рисунками – оно превратилось в материал настоящего и будущего. А объемы его производства и обработки говорят о востребованности стекла с ярко выраженной тенденцией к росту. [1].

Все стекло, производимое на ОАО «Саратовстройстекло», по виду подразделяется на листовое, закаленное, «триплекс» и зеркала.

Для организации коммерческой деятельности по реализации готовой продукции на ОАО «Саратовстройстекло» создан отдел сбыта, возглавляемый директором по продажам. В отдел сбыта входят следующие подразделения: отдел маркетинга; отдел продаж на внутренний рынок; отдел продаж на экспорт; отдел логистики продаж; отдел импорта.

Основными задачами службы сбыта являются: изучение спроса и установление тесных контактов с потребителями продукции; поиск более эффективных каналов и форм реализации, отвечающих требованиям потребителей; обеспечение доставки продукции потребителю в нужное время; контроль за ходом реализации продукции, в целях снижения коммерческих (внепроизводственных) издержек и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Поставка продукции на внутренний рынок производится на основании заключенных договоров, дилерских договоров или по письмам-заявкам.

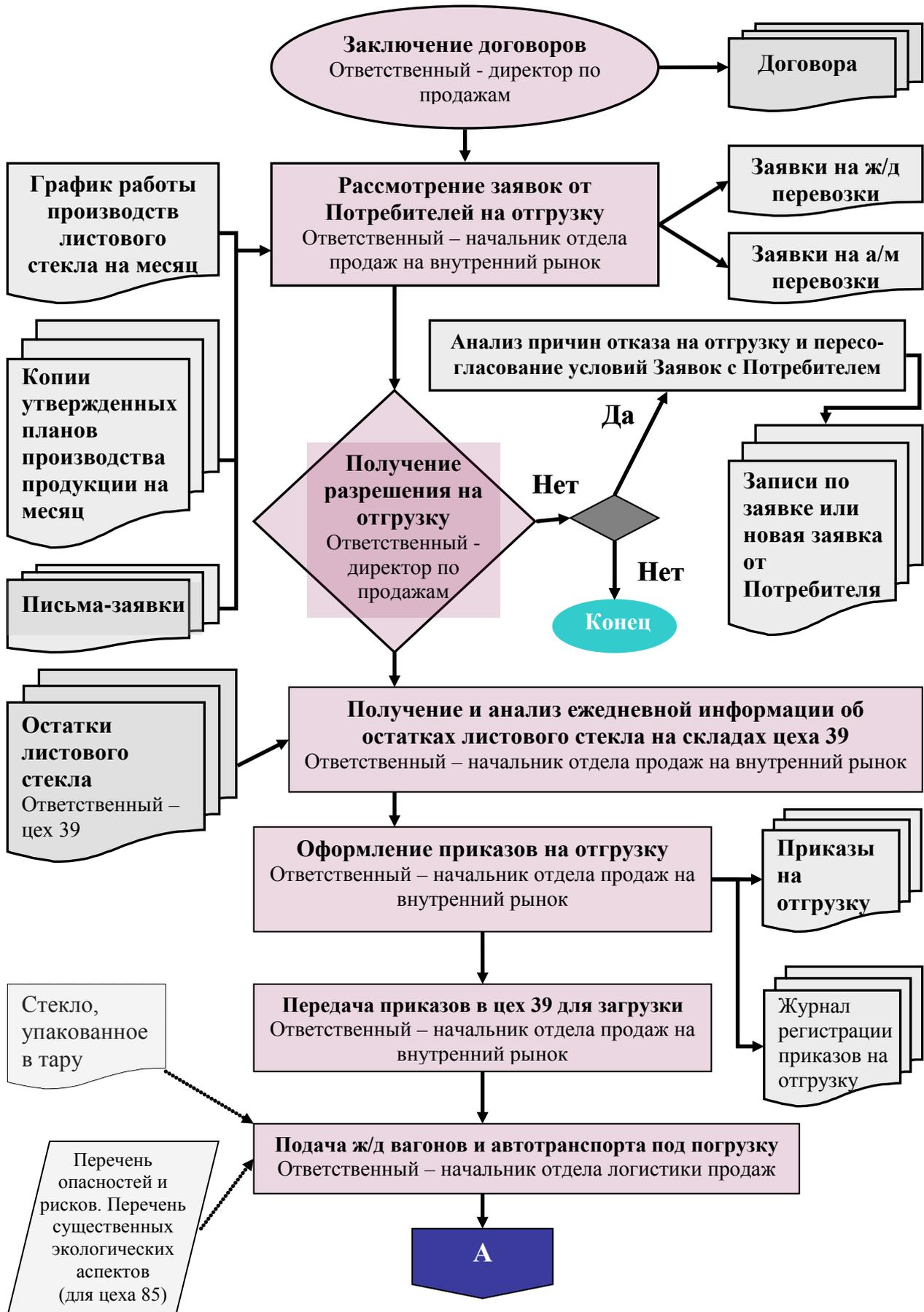
Отгрузка продукции осуществляется:

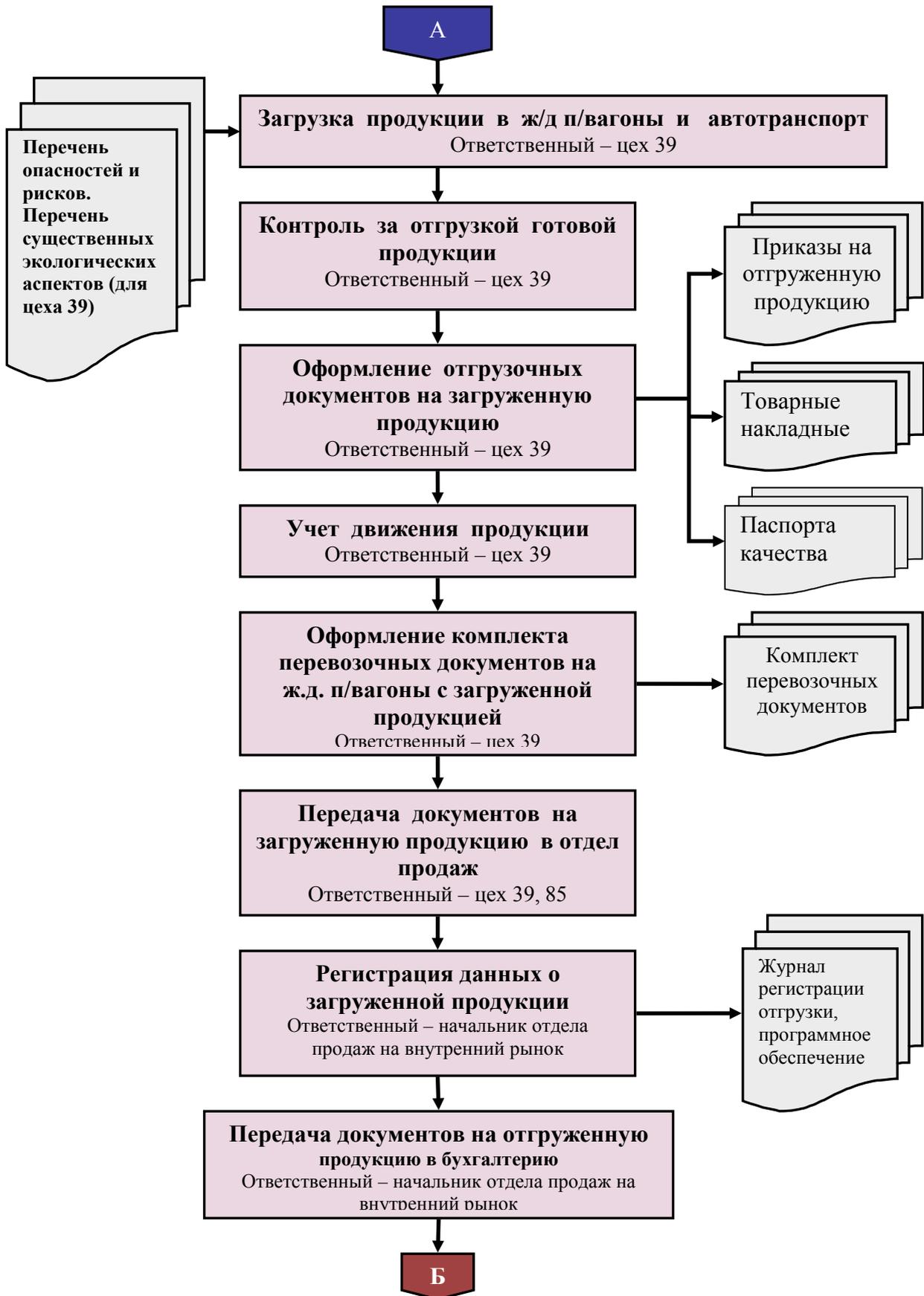
- Со складов готовой продукции цеха 39;
- Из портов городов Саратова, Темрюка, Ейска, Туапсе, Таганрога, Азова и др.

При поставке продукции водным транспортом специалисты отдела логистики продаж заключают договора с портами и транспортно-экспедиторскими компаниями на транспортно-экспедиторское обслуживание, перевалку грузов и фрахтование судов.

Поставка продукции потребителю на внутреннем рынке осуществляется после акцептованной оферты, либо заключенного договора, при этом оформляются приказ на отгрузку, счет-фактура, платежное требование и товарная накладная [2]. Покупателю выдается паспорт качества на загруженную продукцию, копию сертификата соответствия, отгрузочные документы, в зависимости от вида транспорта.

Процесс поставки продукции потребителю на внутренний рынок отражен на рисунке 1.





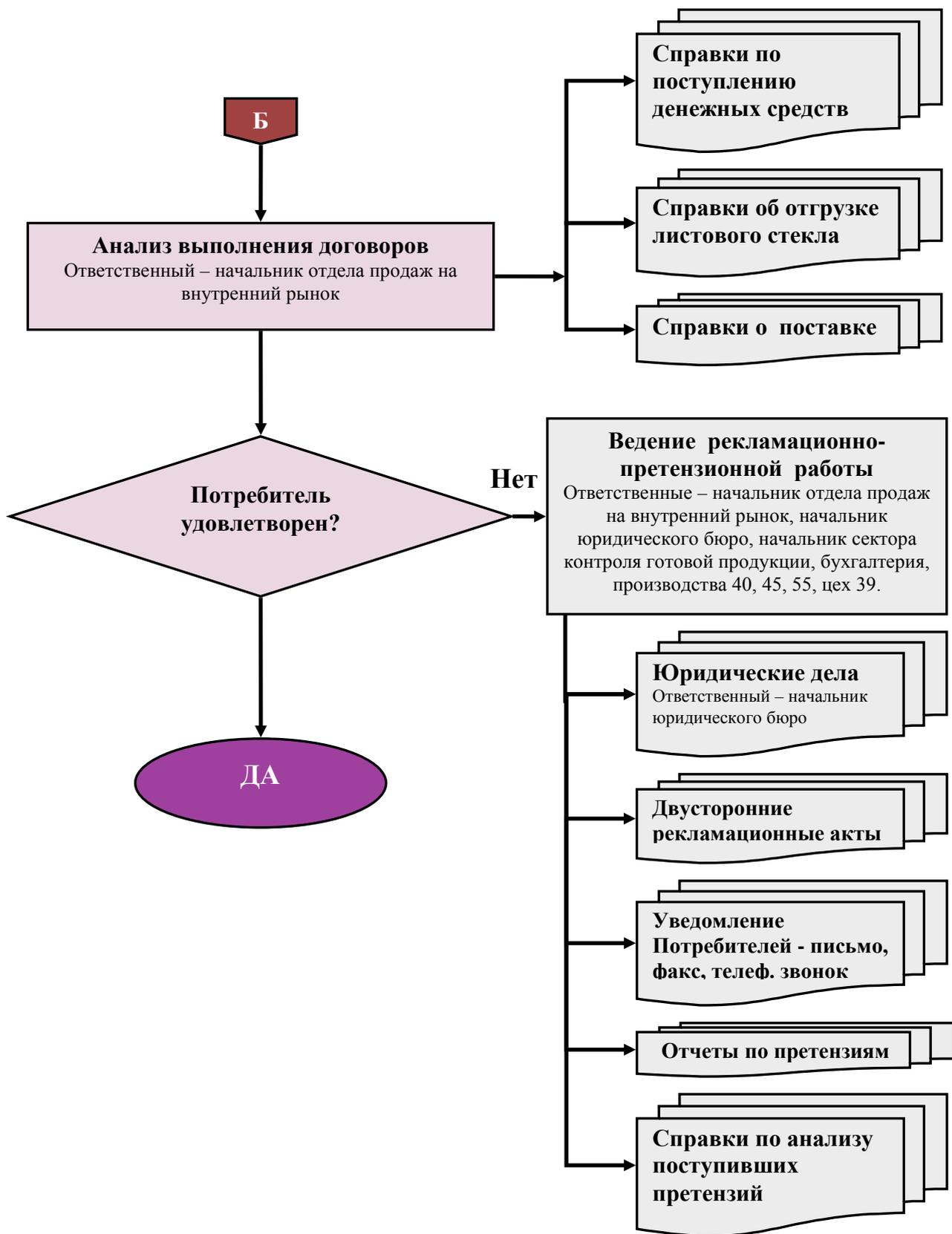


Рис. 1. Процесс поставки продукции ОАО «Саратовстройстекло» потребителю на внутренний рынок.

Географии и объемы поставок листового стекла ОАО «Саратовстройстекло» за последние годы существенно изменились. Так предприятие перестало поставлять стекло в такие страны, как: Египет, Италия, Марокко, Тунис, Финляндия, Германия, Польша, Азербайджан.

Однако, в тоже время, увеличились объемы поставок в Турцию, Албанию и Казахстан и несколько сократились поставки в Болгарию, Грецию, Алжир, Эстонию, Латвию, Литву, на Украину, Грузию, Таджикистан и Молдавию.

Снижение объема поставок вызвано увеличившейся конкуренцией как среди российских производителей, так и из-за большого потока импортной, более дешевой, хотя и менее качественной, продукцией.

Таким образом:

1. На ОАО «Саратовстройстекло» используются следующие каналы сбыта: Производитель – потребитель; Производитель – оптовый торговец – мелкооптовый. На территории Российской Федерации помимо прямых продаж, продажи осуществляются с помощью дилерской сети.

2. ОАО «Саратовстройстекло» реализует свою продукцию, как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами. При поставке продукции на внутренний рынок, предприятием ОАО «Саратовстройстекло» выделяется 7 регионов на территории РФ: Северо-Западный Федеральный Округ; Центральный Федеральный Округ; Южный Федеральный Округ; Приволжский Федеральный Округ; Уральский Федеральный Округ; Сибирский Федеральный Округ; Дальневосточный Федеральный Округ.

3. ОАО «Саратовстройстекло» осуществляет оперативную поставку продукции автомобильным, железнодорожным и водным транспортом.

4. На предприятии ОАО «Саратовстройстекло» разработан определенный порядок поставки продукции потребителю на внутренний рынок и на экспорт.

Библиографический список:

1. Крылова Н.Н. Оценка конкурентоспособности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг. Материалы международно-практической конференции. – Саратов; Издательство редакционно-издательский центр Поволжского кооперативного института, 2015. С.33-36.

2. Новикова Е.А., Курилин А.Г., Герчикова Е.З. и другие. Некоторые аспекты управления коммерческой деятельностью торговых предприятий» (коллективная монография). Управление коммерческой деятельностью предприятий; теория, практика и инновации / под общ. ред. Е.З. Герчиковой. – Саратов; Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – 144 с.