

УДК 658

ПУТИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО СБЫТУ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

А. О. ЧУКОВА

 Научный руководитель Т. В. РОМАНЬКОВА, канд. экон. наук, доц.
 Белорусско-Российский университет
 Могилев, Беларусь

Под логистическим потенциалом по сбыту готовой продукции понимаются реальные возможности предприятия по продаже продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Для его оценки разработана методика, содержащая систему показателей, на основании которых выявлены основные пути дальнейшего развития логистического потенциала РУПТП «Оршанский льнокомбинат» (табл. 1).

Табл. 1. Основные пути развития логистического потенциала по сбыту продукции в разрезе оцениваемых показателей

| Показатель | Пути повышения |
|--|---|
| Объем реализации | Разработка системы стимулирования сбыта продукции предприятия. Стимулирование персонала по сбыту (разработка эффективного контракта). Выгодное соотношение «цена – качество» продукции. Разработка стратегии сервисного обслуживания |
| Доля экспорта в общем объеме продаж | Диверсификация рынков сбыта. Создание эффективной цепи поставок готовой продукции |
| Рентабельность продаж | Изменение структуры выпускаемой продукции. Разработка мероприятий по оптимизации временных и постоянных затрат на выпуск продукции. Снижение расходов на производственную деятельность. Разработка мероприятий по оптимизации управления организацией. Реинжиниринг процесса продаж |
| Средняя прибыль на заказ | |
| Число рекламаций | Повышение качества производимой продукции. Отгрузка продукции в соответствии с требованиями потребителя (сроки поставок продукции, оформления заказов, транспортировки и количества поставки) |
| Коэффициент выгодности сделок | Повышение уровня лояльности потребителей к продукции. Использование бенчмаркетинга и совершенствование работы сайта. Оптимизировать работу службы с клиентами. Диверсификация способов оплаты за продукцию |
| Коэффициент успешности в поиске новых клиентов | Развитие коммуникаций с потенциальными клиентами (телефон, почта, личные встречи). Использование мероприятий по формированию спроса на продукцию предприятия |

Таким образом, комплексное использование предложенных путей по росту показателей будет способствовать повышению уровня логистического потенциала, конкурентоспособности организации и ее финансовой устойчивости.