

УДК 658.012.32

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ШПАЛОПРОСОЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

М. Подолець

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79000, м. Львів, пр. Свободи, 18*

У даній статті висвітлюється проблема реалізації продукції шпалопросочувальних підприємств на прикладі ДП «Рава-Руський шпалопросочувальний завод». Наводиться характерні для даного типу підприємств причини виникнення проблеми збуту продукції та пропонуються шляхи її вирішення.

Ключові слова: збут, реалізація продукції, деревина, антисептик, антипірен, шпалопросочувальне підприємство.

Актуальність теми. Перехід України до економіки ринкового характеру вимагає якісних змін форм організації й методів діяльності вітчизняних шпалопросочувальних підприємств. Опинившись у нових для себе умовах, основна частина українських підприємств, зокрема, деревообробної промисловості, в тому числі і шпалопросочувальні заводи зіштовхнулася з проблемою реалізації своєї продукції, яка в останні роки набула негативного розвитку у зв'язку зі збільшенням на вітчизняному ринку закордонних конкурентів з альтернативними товарами та невисоким попитом на продукцію. Така економічна ситуація пов'язана із відмовою від планової системи господарювання й переходом до повної самостійності підприємств. На сучасному етапі вітчизняні шпалопросочувальні підприємства самостійно працюють над визначенням шляхів вирішення проблеми реалізації продукції.

В нових умовах економічного розвитку процес управління збуту продукції на шпалопросочувальних підприємствах набуває де далі більш складного і динамічного характеру та виходить далеко за рамки самого збуту, розповсюджуючись на багато інших сторін діяльності організації. Задля найбільш ефективного управління даним процесом збуту продукції, необхідна розробка нових методів і удосконалення вже існуючих, які б орієнтувалися на ринкові методи господарювання.

Таким чином, факт існування проблеми реалізації продукції шпало просочувальних підприємств в умовах ринкових відносин, а також відсутність комплексних досліджень з цього питання свідчать про те, що дане питання є актуальним і вимагає розробки спеціальних моделей і методів для її вирішення такого роду проблеми.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню питань організації збутової діяльності та формування збутової політики присвячені праці таких зарубіжних вчених: Болта Г.Дж., Дойла П., Дібб С., Діхтль Е., Ламбена Ж., Мак-Дональда М., Мак-Карті Дж., Мейдана А., Перро В. та ін. Серед вітчизняних вчених, що займаються цією проблемою та розробкою методологічного забезпечення збутової діяльності, є відомі роботи Багатурової О.С., Балабанової Л.В., Войленко В.В., Ільєнкової Н.Д., Ковальнової А.І., Уткіна Е.А., Федосєєва Н.А. та ін. Використання

кількісних методів при моделюванні процесів управління підприємством пропонується в роботах Забродського В.А., Заруби В.Я., Клебанової Т.С., Лепи М.М., Лисенка Ю.Г., Петренка В.Л. та ін. Проте, внаслідок складності цієї проблеми в умовах ринкової економіки, значна кількість питань залишається невирішеними.

Постановка завдання. Метою наукової праці є визначення проблем, які виникають при реалізації продукції на шпалопросочувальних підприємствах на прикладі ДП «Рава-Руський шпалопросочувальний завод» та запропонувати методи збільшення реалізації продукції підприємства.

Виклад основного матеріалу. Деревина – це один із найпоширеніших і найдоступніших природних матеріалів. Вона легко піддається обробці. Саме обробкою деревини займається і ДП «Рава-Руський шпалопросочувальний завод». Проте останні роки, підприємства, що займаються обробкою деревини, а саме просоченням деревини антисептиком та кам'яно-вугільним маслом в Україні перебувають на межі кризи та існують у складних економічних умовах. Погіршення технічного і технологічного стану виробництва, пасивна інвестиційна діяльність, низька популярність товару, втрата традиційних ринків збуту призводять до простоювання виробництва цієї галузі.

Державне підприємство «Рава-Руський шпалопросочувальний завод» засноване на державній власності, віднесене до сфери управління Міністерства інфраструктури України. Завод створений з метою забезпечення підприємств залізничного транспорту та інших організацій просоченими дерев'яними шпалами, брусами, стовпами та іншими виробами з деревини.

Державне підприємство «Рава-Руський шпалопросочувальний завод» є безперечним лідером в Україні у даному виді економічної діяльності і провідним підприємством по просочуванню деревини антисептиком на світовому ринку.

Успішна робота підприємства ґрунтується на ефективній роботі відділу збуту та матеріально-технічного забезпечення (МТЗ). Детальну динаміку реалізації продукції ДП «Рава-Руський шпалопросочувальний завод» за 2008-2010 рр. зображено на рис. 1.

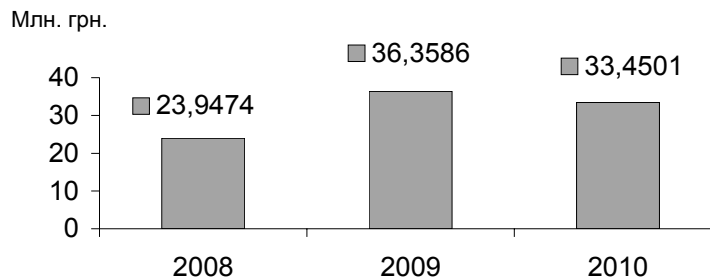


Рис. 1. Динаміка реалізації продукції ДП «Рава-Руський шпалопросочувальний завод» за 2008-2010 рр., млн. грн.

Як видно із рис. 1., внаслідок світової фінансової кризи у 2008 р. зафіксовано значно менший обсяг реалізації продукції, а ніж у 2009 р. Щодо 2010 р., спостерігається спад реалізації у зв'язку з закінченням терміну дії ряду договорів про постачання продукції, оскільки ринок наситився даним видом товарів, що пропонує завод, та неможливістю відділом збуту знайти нові канали реалізації товару.

Таким чином, перед підприємством постає питання збільшення обсягу реалізації продукції задля подальшої економічно доцільної та позитивної господарської діяльності.

Одним із методів збільшення обсягу продукції є розширення асортименту товарів та послуг, які користуються великим попитом як в межах України так і за кордоном. Такою продукцією є деревина просочена екологічно безпечними антисептиками та антипіренами.

Однак, незважаючи на заходи з підвищення відтворення деревини її ресурси скорочуються, деревина дорожчає. Тому на порядок денний висувається підвищення довговічності дерев'яних конструкцій. У першу чергу, необхідно надійно захищати деревину від вогню, так як вона не тільки руйнується під дією пожежі, а й активно підтримує горіння. На жаль, збитки від пожеж в Україні в кілька разів вище, ніж у розвинених країнах. За даними МНС лише за 2011 рік в Україні сталося 60790 пожеж, на яких загинули 5954 особи. Значною мірою це зумовлено недостатнім використанням засобів захисту деревини від вогню.

Ще один найбільший недолік деревини – її гігроскопічність (здатність поглинати вологу з навколишнього середовища). Волога постійно присутній в деревині, що робить її благодатним середовищем для заселення різноманітними організмами: грибами, пліснявою, бактеріями, личинками комах і самими комахами. Захист деревини від біологічних пошкоджень є найактуальнішим завданням.

Найчастіше дерев'яні вироби захищають за допомогою лаків і фарб. Проте навіть сучасні лаки і фарби не можуть повною мірою захистити деревину захист від вогню, грибків, цвілі, комах тощо. Потрібна додаткова обробка деревини спеціальними захисними складами антипіренів та антисептиків.

З вище наведеного стає очевидним, що екологічно безпечна деревина є популярним товаром в наш час. Саме тому ДП «Рава-Руський шпалопросочувальний завод» маючи величезний конструкторсько-технологічний потенціал, промислові потужності та розвиваючи багаторічні партнерські стосунки, керівництву заводу, для збільшення обсягу реалізації продукції рекомендуємо впровадити в виробництво просочення деревини екологічно безпечними антипіренами та антисептиками, для подальшої використання товарів в будівництві будинків, альтанок, дитячих майданчиків та різноманітних виробів та конструкцій з екологічно чистої деревини.

Економічний ефект такого нововведення має бути позитивним, оскільки підприємству не потрібно буде здійснювати великі затрати. Для реалізації даного проекту необхідно підготувати один з діючих циліндрів для автоклавного просочення, або ж установити новий. Проте установка нового циліндру потребує значних затрат. Середня вартість промислового автоклаву, котрий міг би здійснювати виробництво даного виду товару становить 500 тис.грн. Однак термін окупності такого капіталовкладення становить 2-5 років, адже така продукція не є дешевою. Крім цього, підприємство створить нові робочі місця, що буде позитивною стороною для населення міста, та потягне за собою нові операційні витрати, що є негативним для нього. Тому, найкращим варіантом реалізації даного проекту буде використання старого автоклавного циліндра. Таке рішення буде оптимальним, оскільки стара продукція дедалі менше користується попитом, а на пропоновану екологічно безпечну деревину попит постійно зростає. Потужність даного циліндру дозволить виробити підприємству від 13 до 45 тис.м³ продукції в рік з середньо відпускнуою ціною 1,1 тис. грн. за 1м³ просоченої деревини. Така ціна є

середньостатистичною, оскільки вартість товару встановлюватиметься в залежності від форми деревини, її виду та додатково наданих послуг. Проте, таке виробництво продукції в середньому може принести підприємству доходи від реалізації продукції 14,5 до 49,5 млн. грн.

Висновки. Отже, у результаті вищезазначеного, можемо говорити про такі головні напрями покращення збутової діяльності та формування збутової політики ДП «Рава-Руський шпалопросочувальний завод», а саме:

по-перше, впровадження нових технологічно-доцільних виробництв шпало просочувальної продукції та розширення товарного асортименту з використанням екологічно безпечних антисептиків та антипіренів;

по-друге, орієнтація на зовнішні ринки Південної Америки, а також за рахунок деревини просоченої екологічно безпечними антисептиками та антипіренами на ринки країн Європи;

по-третє, використання менш витратних способів виробництва за рахунок встановлення сучасного устаткування та впровадження системи планування виробничих ресурсів MRP II та ERP;

по-четверте, застосування прогресивних методів реалізації шпалопросочувальної продукції, таких як консультативний, груповий продаж, продаж товарів через зовнішніх субпідрядників, а також через інтернет магазини та інтернет аукціони.

SALES ORGANIZATION PROBLEMS OF ENTERPRISES SLEEPERS IMPREGNATION

M. Podolets

Ivan Franko National University of Lviv

This article is dedicated to the issue of sales in timber impregnation companies on the example of the SOE "Rava-Ruska Sleeper Impregnation Plant". The article shows a typical factors that cause problems of sales in this type of business and suggests the ways to solve them.

Keywords: sales, sales of products, timber, antiseptic, flame retardant, sleeper impregnation plant.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ШПАЛОПРОПИТОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М. Подолец

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

В данной статье освещается проблема реализации продукции шпалопропиточных предприятий на примере ГП "Рава-Русский шпалопропиточный завод". Приводятся характерные для данного типа предприятий причины возникновения проблемы сбыта продукции и предлагаются пути ее решения.

Ключевые слова: сбыт, реализация продукции, древесина, антисептик, антипирен, шпалопропиточное предприятие.