

СИСТЕМА СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ НА ДЕРЖАВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ «ЗАВОД ІМ. МАЛИШЕВА»

Луценко К. О., Косенко О. П.

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», м. Харків

Підприємства перебувають в постійному пошуку підвищення ефективності своєї діяльності, вдаються до різних засобів, в тому числі до комплексу стимулювання збуту. Об'єктивним чинником зростання ролі стимулювання, окрім збільшення конкуренції, є те, що ефективність реклами знижується через ріст витрат і рекламної тісноти в засобах масової інформації.

Ринок товарів промислового призначення, на якому працює підприємство «Завод ім. Малишева», має свою специфіку в галузі комплексу маркетингу, одним з елементів якого є й просування. В цьому сенсі, вірно застосовуючи комплекс стимулювання збуту, можна залучити додаткових споживачів, та підвищити об'єми продажів.

Аналізуючи діяльність з питань стимулювання збуту можна сказати, що основним методом стимулювання, яке використовує підприємство є виставочні заходи для різних видів продукції. Також для просування своєї продукції застосовуються і рекламні заходи. Для проведення виставочних заходів підприємство витрачало кошти на виготовлення листівок, буклетів, плакатів та стендів.

Великим недоліком в системі стимулювання збуту є те, що підприємство не використовує економічні методи стимулювання, наприклад такі як, знижки при закупівлі великої партії товару, та премії.

Також слід зазначити, що в силу свого кризового та збиткового становища підприємство не може виділити належні кошти на заходи зі стимулювання збуту. Але ця проблема стосується не тільки ДП «Завод ім. Малишева», але й усіх промислових підприємств України.

Безперечно, у майбутньому основний наголос треба робити на проведення виставочних заходів, так як їх ефективність є найбільшою, але треба приділяти увагу і ціновим методам стимулювання, таким як знижки. Ефективність від впровадження системи знижок становить приблизно 10-12%. До того ж собівартість впровадження системи знижок становитиме не більше 6-7% від собівартості всіх заходів зі стимулювання.