

ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Гусон І.А.

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків*

Сьогодні системний підхід можна назвати універсальним, адже він застосовується в управлінні будь-якими організаціями. Збутовій діяльності як системі притаманні складні та перехрещенні зв'язки, оскільки їй властиві наявність великих масивів взаємопов'язаної інформації, постійна взаємодія збутової служби з іншими підрозділами підприємства тощо.

Важливою передумовою застосування системного підходу в управлінні збутовою діяльністю є те, що всі елементи системи управління збутовою діяльністю досить складні та взаємопов'язані. З огляду на це є доцільним формування системи організації збутової діяльності з урахуванням системного підходу з метою створення цілісної моделі.

Системний підхід сприяє адекватному формулюванню проблем, у тому числі в управлінні збутом, виробленні ефективної стратегії їх вивчення, оскільки нині спостерігається ускладнення управління, наприклад, внутрішньою структурою об'єкта, ускладнення зв'язків тощо.

Системний підхід дозволяє розробити принципи, на підставі яких можливо оптимізувати структуру та функціонування як окремих об'єктів управління збутовою діяльністю, так і системи управління в цілому.

Також важливим є те, що застосування даного підходу ураховує безліч факторів різного характеру, виділяє з них ті, що найбільше впливають на об'єкт з погляду наявних загальносистемних цілей та критеріїв, допомагає знайти шляхи та методи ефективного впливу на них.

Визначено, що на збутову діяльність підприємств великий вплив здійснюють керовані та некеровані фактори а також проблеми як зовнішнього так і внутрішнього характеру. До проблем зовнішнього характеру належать проблеми, що пов'язані із взаємовідносинами підприємства з іншими учасниками ринку. До внутрішніх проблем збутової діяльності підприємства належать функціональні і системні проблеми збуту.

Перш ніж застосовувати системний підхід на практиці необхідним етапом є виявлення існуючих проблем в управлінні збутовою діяльністю.

Отже, і дослідження проблем, і конкретних завдань управління збутом необхідно будувати в їх системній взаємозалежності, забезпечуючи тим самим розкриття цілісності об'єкта.

Важливим питанням для подальшого дослідження є вивчення проблем, які пов'язані з керованими та некерованими факторами, а також проблем як зовнішнього так і внутрішнього характеру.