

СЕКЦІЯ І. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

УДК 330

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*Баллаєв Е. Н., студент
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «ХАІ»*

*Петрик В.Л., к.т.н., доцент кафедри економіки та
публічного управління*

Україна вже два роки знаходиться у стані повномасштабної війни з російською федерацією, що значно впливає на будь-яку галузь, включаючи будівельну індустрію. З початком повномасштабного вторгнення велика частина українських підприємств була змушена призупинити або обмежити виробництво, частина – переорієнтувалась на потреби ЗСУ. Безліч будівельних підприємств і об'єктів інфраструктури пошкоджено або зруйновано, багато підприємств на Півдні та Сході опинились на територіях активних бойових дій або в тимчасовій окупації, – так само, як і елементи логістики, постачальники сировини та комплектуючих. Галузь відчула гострий дефіцит сировини і будівельних матеріалів – скла, металовиробів, будівельних сумішей, цегли тощо [1].

Сьогодні в умовах воєнного стану в Україні для кожного будівельного підприємства погіршилися умови праці, підвищився рівень конкуренції на ринках, зменшився попит на продукцію через значне підвищення рівня цін, зросли ціни на закупку матеріалів та комплектуючих, збільшилися транспортні витрати. Всі ці фактори спричинили великий вплив на погіршення стану постачальницько-збутової діяльності підприємств.

За результатами опитування вітчизняних підприємств Центром ресурсоефективного та чистого виробництва (Центр РЕЧВ) у період з 2 червня по 29 липня 2022 року одним із чинників, який негативно вплинув на загальну роботу підприємства в умовах воєнного часу, майже половина опитаних вказала на проблеми зі збутом продукції. До 30% опитаних підприємств зазначали також проблеми із втратою постачальників [2].

Будь-якому виробнику для організації ефективної збутової діяльності важлива грамотно спроектована технологія каналу просування товару до

кінцевого споживача, яка знижує витрати і розширює можливості у наданні додаткових послуг. В цьому йому можуть допомогти посередники [3].

На ринку будівельних матеріалів посередники мають особливе значення, так як для цього ринку характерна велика різноплановість споживачів, що відрізняє його, скажімо, від ринку напоїв або шоколаду, де купівельну масу можна структурувати, об'єднати в групи. На будівельному ринку присутні не тільки кінцеві споживачі, а й ті, хто так чи інакше впливає на ухвалення рішення про придбання матеріалу. Особливо сильно ця особливість простежується у професійному сегменті, де є замовник, архітектор, підрядники та монтажники [3].

Також на збутову діяльність посередницьких підприємств з продажу будівельних матеріалів впливають інші фактори [3]:

- вид товару (скло, цемент, цегла тощо);
- кон'юнктура ринку (ємність ринку, рівень та динаміка цін, попит та пропозиція тощо);
- конкуренція;
- державна політика щодо капітального будівництва, оподаткування підприємств, митних зборів у країні;
- стан іпотечного кредитування;
- платоспроможність підприємств, організацій та населення, що займаються будівельними та ремонтними роботами;
- фінансовий стан підприємства-посередника.

В процесі пристосування до нових умов роботи та потреб ринку важливе місце займає формування на підприємстві ефективної постачальницько-збутової діяльності, яка одночасно зможе забезпечити необхідний об'єм сировини і матеріалів для забезпечення безперервного виробництва та достатній об'єм реалізації продукції та прибуток, при оптимальному рівні постачальницько-збутових витрат та дасть змогу задовольнити усі потреби споживачів за умов високого рівня конкуренції на ринку.

Література

1. Жужа М. Тенденції в будівельній галузі під час воєнного стану. Як війна впливає на будівельну галузь URL: <https://clcgroupp.com.ua/blog/tendenciyyi-v-budivelnij-galuzi-pid-chas-voyennogo-stanu/>
2. Діяльність вітчизняних підприємств під час війни в Україні: дослідження реального стану та потреб URL: http://www.recpc.org/wp-content/uploads/2022/11/National_businesses_during-war_2022.pdf
3. Надтока Т. Б., Лигіна О. О. Удосконалення організації та управління збутовою діяльністю посередницьких підприємств на ринку будівельних матеріалів URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_5_4/100-103.pdf