



Khái niệm tiêu thụ sản phẩm

Bởi:

Đại Học Kinh Tế Quốc Dân

Khái niệm tiêu thụ sản phẩm

Khái niệm về tiêu thụ

Tiêu thụ sản phẩm là giai đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh, là yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Tiêu thụ sản phẩm là thực hiện mục đích của sản xuất hàng hoá, là đưa sản phẩm từ nơi sản xuất tới nơi tiêu dùng. Nó là khâu lưu thông hàng hoá, là cầu nối trung gian giữa một bên là sản xuất và phân phối và một bên là tiêu dùng.

Thích ứng với mỗi cơ chế quản lý, công tác tiêu thụ sản phẩm được quản lý bằng các hình thức khác nhau.

Trong nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, nhà nước quản lý kinh tế chủ yếu bằng mệnh lệnh. Các cơ quan hành chính kinh tế can thiệp sâu vào nghiệp vụ sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nhưng lại không chịu trách nhiệm về các quyết định của mình. Các vấn đề của sản xuất như : Sản xuất cái gì ? Bằng cách nào ? Cho ai ? Điều do nhà nước quy định thì tiêu thụ sản phẩm chỉ là việc tổ chức bán hàng hoá sản xuất ra theo kế hoạch và giá cả được ấn định từ trước.

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp phải tự mình quyết định ba vấn đề quan trọng của sản xuất nên việc tiêu thụ sản phẩm cần được hiểu theo cả nghĩa rộng và cả nghĩa hẹp. Theo nghĩa rộng, tiêu thụ sản phẩm là một quá trình kinh tế bao gồm nhiều khâu từ việc nghiên cứu thị trường, xác định nhu cầu khách hàng, đặt hàng và tổ chức sản xuất đến việc tổ chức các nghiệp vụ tiêu thụ, xúc tiến bán hàng... nhằm mục đích đạt hiệu quả cao nhất.

Theo nghĩa hẹp, tiêu thụ hàng hoá, lao vụ, dịch vụ là việc chuyển dịch quyền sở hữu sản phẩm hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã thực hiện cho khách hàng đồng thời thu được tiền hàng hoá hoặc được quyền thu tiền bán hàng.

Vai trò của tiêu thụ đối với hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung

Tiêu thụ sản phẩm đóng vai trò quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Khi sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ, tức là nó đã được người tiêu dùng chấp nhận. Sức tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp thể hiện ở mức bán ra, uy tín của doanh nghiệp, chất lượng của sản phẩm, sự thích ứng với nhu cầu của người tiêu dùng và sự hoàn thiện của các hoạt động dịch vụ. Nói cách khác tiêu thụ sản phẩm phản ánh đầy đủ điểm mạnh điểm yếu của doanh nghiệp.

Tiêu thụ sản phẩm là căn cứ để lập ra kế hoạch sản xuất cái gì, sản xuất với khối lượng bao nhiêu, chất lượng như thế nào. Nếu không căn cứ vào sức tiêu thụ trên thị trường mà sản xuất ồ ạt, không tính đến khả năng tiêu thụ sẽ dẫn đến tình trạng ế thừa, tồn đọng sản phẩm, gây ra sự đình trệ trong sản xuất kinh doanh, dẫn đến nguy cơ phá sản. Ngoài ra tiêu thụ sản phẩm quyết định khâu cung ứng đầu vào thông qua sản xuất.

Hoạt động tiêu thụ sản phẩm có ý nghĩa quyết định đối với các hoạt động nghiệp vụ khác của doanh nghiệp như : Nghiên cứu thị trường, đầu tư mua sắm trang thiết bị, tài sản, tổ chức sản xuất, tổ chức lưu thông, dịch vụ... Nếu

không tiêu thụ được sản phẩm thì không thể thực hiện được quá trình tái sản xuất, bởi vì doanh nghiệp sẽ không có vốn để thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh kể trên.

Tiêu thụ sản phẩm giúp doanh nghiệp thu hồi được vốn, bù đắp chi phí và có lãi. Nó giúp cho doanh nghiệp có các nguồn lực cần thiết để thực hiện quá trình tái sản xuất tiếp theo, công tác tiêu thụ được tổ chức tốt sẽ là động lực thúc đẩy sản xuất và là yếu tố tăng nhanh vòng quay của vốn. Bởi vậy tiêu thụ sản phẩm càng được tiến hành tốt bao nhiêu thì chu kỳ sản xuất kinh doanh càng ngắn bấy nhiêu, vòng quay vốn càng nhanh, hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

Lợi nhuận là mục đích quan trọng nhất trong toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh. Lợi nhuận là nguồn bổ xung các quỹ của doanh nghiệp trên cơ sở đó các doanh nghiệp có điều kiện đầu tư máy móc, thiết bị, xây dựng mới từng bước mở rộng và phát triển quy mô của doanh nghiệp. Lợi nhuận còn để kích thích vật chất khuyến khích người lao động, điều hoà lợi ích chung và lợi ích riêng, khai thác sử dụng các tiềm năng của doanh nghiệp một cách triệt để.

Như vậy để có lợi nhuận cao ngoài các biện pháp giảm chi phí sản xuất doanh nghiệp còn phải đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm, tăng khối lượng hàng hoá luân chuyển, tăng doanh thu bán hàng. Tốc độ tiêu thụ sản phẩm càng cao thì thời gian sản phẩm nằm trong khâu lưu thông càng giảm điều đó có nghĩa là sẽ giảm được chi phí lưu thông, giảm chi phí luân chuyển, tồn kho, bảo quản, hao hụt, mất mát vv... Tạo điều kiện cho doanh nghiệp hạ giá thành sản phẩm và giá bán, tăng sức cạnh tranh và đảm bảo mức lợi nhuận dự kiến.