

Источники

1. ОАО «БЕЛАЗ»: офиц. сайт. — URL: <https://belaz.by/> (дата обращения: 04.04.2025).

2. *Матвеева, Т. В.* Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе развития инновационной деятельности : учеб. пособие / Т. В. Матвеева, В. В. Криворотов, Н. В. Машкова, П. П. Корсунов // Электронный научный архив УрФУ. — URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/65259/1/978-5-7996-2441-5_2018.pdf (дата обращения: 04.04.2025).

А. А. Савчук

Научный руководитель — кандидат экономических наук, доцент
О. М. Овечкина

СИСТЕМА РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «МЭТЗ ИМ. В. И. КОЗЛОВА»

В статье рассмотрены особенности и специфика организации системы распределения электротехнического оборудования ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» на внутреннем и зарубежных рынках; представлены результаты анализа сбытовой деятельности предприятия посредством использования каналов сбыта. Выявлены основные проблемы и определены направления развития распределительно-сбытовой деятельности завода.

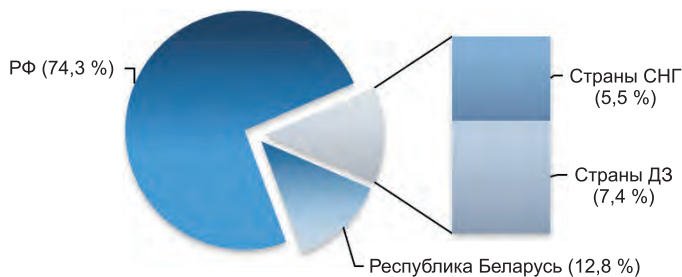
Система распределительно-сбытовой деятельности как комплекс мер по доставке товаров от производителя потребителю является важным компонентом управления субъектов хозяйствования, способствующим достижению целей функционирования: повышению объемов продаж и прибыльности предприятия, расширению рынков сбыта, привлечению клиентов, укреплению связей с целевыми потребительскими сегментами и улучшению общего восприятия товарного знака.

Распределительная деятельность на промышленном предприятии — комплекс стратегических решений, определяющих процесс доставки изделий от производственных линий до конечных потребителей и охватывающих широкий спектр аспектов: выбор каналов сбыта и посредников, управление запасами, логистику, ценообразование, продвижение и сервисное обслуживание [1, с. 97].

Предметом деятельности ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» являются производство и поставка не только на внутренний рынок Республики Беларусь, но и на рынки более 25 стран мира силовых трансформаторов, комплектных трансформаторных подстанций, низковольтного электрооборудования, трансформаторов малой мощности, других видов электротехнических устройств для промышленной, городской и сельской электрификации,

нефте- и газодобычи, для нефте- и газопроводов, подстанций собственных нужд для атомных, тепловых и гидроэлектростанций, а также товаров народного потребления с учетом специализации предприятия [2].

В 2024 г. темп роста объема выпуска промышленной продукции составил 113,9 % к 2023 г., удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства — 47,5 %. Удельный вес экспорта в 2025 г. составил 87,2 %, темп роста экспорта в 2024 г. — 101,9 % к 2023 г., сальдо внешней торговли положительное [3]. Структура распределения в 2024 г. в разрезе рынков сбыта представлена на рисунке.



Структура основных рынков сбыта ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» в 2024 г., долл. США

Источник: разработка автора на основе [4].

Основным рынком сбыта ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» является Российская Федерация. В товарной структуре электротехнических устройств, экспортируемых в Россию, на долю силовых трансформаторов приходится 90,6 %, комплектных трансформаторных подстанций — 6,8 %, трансформаторов малой мощности — 1,3 %.

Учитывая особенности целевых групп потребителей на внутреннем и внешних рынках при распределении электротехнического оборудования, ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» применяет либо прямой (завод — конечный потребитель), либо косвенный канал сбыта.

Отгрузка предприятием готовых электротехнических устройств и запасных частей к ним на внутренний рынок осуществляется по прямым договорам поставки (используется только прямой канал сбыта). Основными потребителями продукции ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» в Республике Беларусь являются компании энергетического комплекса (электросетевые компании, электромонтажные организации, производители щитового оборудования), на долю которых приходится 56 % продаж, строительные и промышленные организации. По данным предприятия, активность потребления в различных областях Беларуси различна: максимальная — в Минске и Минской области (до 70 % объема отгрузки продукции на внутренний рынок), минимальная — в Могилевской области (около 4 % объема отгрузки продукции на внутренний рынок).

При осуществлении распределения на зарубежных рынках ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» используются и прямые, и косвенные каналы сбыта, причем преобладают последние. Поставки электротехнических устройств на экспорт осуществляются через дилеров предприятия — субъектов ТПС (24 — в Российской Федерации, 9 — в странах СНГ, 2 — в странах дальнего зарубежья: в Грузии и Монголии) и склады дочернего предприятия ООО «Минский Трансформатор», а также по прямым договорам поставки. Удельный вес продаж через ТПС в объеме экспорта составляет более 70 %. Кроме того, следует отметить, что для сохранения объемов продаж в странах дальнего зарубежья ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» активно использует содействие дипломатических представительств Республики Беларусь. Эти меры позволяют достигнуть долей электротехнического оборудования предприятия на рынке Германии в размере 60 %, Франции — 40 %, Чехии — 30 %, Грузии — 70 %, Монголии — 10 %, Азербайджана — 60 %, Казахстана — около 50 %, Узбекистана — 10 % [5].

Следует отметить, что существенное влияние на развитие распределительной деятельности ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» как экспортно ориентированного предприятия оказывают финансово-экономические и политические процессы, происходящие в странах — основных рынках сбыта. Основные факторы, препятствующие наращиванию объемов поставок ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» в страны дальнего зарубежья:

- санкционное давление, политическая, экономическая нестабильность в странах и регионах;
- жесткая ценовая конкуренция и лоббирование интересов определенных корпораций и концернов;
- значительный удельный вес транспортной составляющей в цене продукции;
- условия оплаты за отгруженную продукцию;
- обязательное наличие сервисных центров на территории страны-импортера;
- наличие представительств конкурентов в регионах продаж.

Продолжение работы по распределению продукции предприятия на основные рынки сбыта и увеличению доли ее присутствия предполагает: поиск новых форм сотрудничества; дальнейшую работу по организации на базе дилеров сети региональных центров сервисного обслуживания и гарантийного ремонта; мониторинг ценовых предложений на рынках сбыта; регистрацию предприятия на основных электронных торговых площадках в целях формирования прямых ценовых предложений на поставку оборудования по объявленным конкурсным торгам; активное участие в выставочных мероприятиях в соответствии с образцами выпускаемой продукции в целях продвижения ее на внешние рынки; привлечение субъектов ТПС к проведению маркетинговых исследований рынков сбыта продукции предприятия.

Данные меры позволят обеспечить устойчивость системы распределения ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА» к негативным тенденциям мировой экономики, гибкость ТПС в активно меняющихся экономических условиях.

Источники

1. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2021. — 419 с.
2. Новости 2025 // ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА». — URL: <https://metz.by/news/2025> (дата обращения: 28.04.2025).
3. Отчеты ОАО «МЭТЗ им. В.И. КОЗЛОВА» о прибылях и убытках за 2023 и 2024 гг. — Мн., 2024.
4. О компании // ОАО «МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА». — URL: <https://metz.by/o-kompanii/> (дата обращения: 28.04.2025).
5. Шибковская, Д. «Мы несем энергию!» Как МЭТЗ им. В. И. КОЗЛОВА 70 лет обеспечивает светом и теплом / Д. Шибковская // Минская правда. — URL: <https://mlyn.by/28092025/my-nesem-energiyu-kak-metz-im-kozlova-70-let-obespechivaet-svetom-i-teplom> (дата обращения: 01.11.2025).

Л. А. Сакова

Научные руководители — кандидат сельскохозяйственных наук
В. О. Лемешевский, доктор биологических наук К. Ф. Саевич

ВЪЕЗДНОЙ МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье проведен критический анализ въездного медицинского туризма в Беларуси; указаны причины, привлекающие иностранных граждан, созданы специальные серверы для координации приема иностранных пациентов с целью подготовки полного пакета документов, подбора медицинского или оздоровительного учреждения, а также обеспечения полного сопровождения пациента; названы факторы, замедляющие развитие медицинского туризма, в числе которых санкции, введенные против Республики Беларусь, и недостаток опыта продвижения услуг за рубежом. Однако необходимо отметить и совершенствование законодательной базы для развития медицинского туризма, произошедшее в Беларуси за последние годы.

В условиях роста мобильности населения медицинский туризм стал одним из динамично развивающихся сегментов мировой экономики. Он не только источник значительных доходов, но и действенный инструмент укрепления международного авторитета Беларуси в сфере здравоохранения. Республика Беларусь обладает значительным потенциалом для развития этого важного направления, связанного с въездным медицинским туризмом.

Медицинский туризм предоставляет медицинские услуги за пределами страны (или региона) проживания, а также совмещает отдых с одновременным (во время отдыха) оказанием высококвалифицированной медицинской помощи. В зависимости от цели путешествия медицинский туризм подразделяется: