

ОСОБЕННОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

При анализе финансового состояния ОАО «Жлобинский ремонтно-механический завод» (ОАО «ЖРМЗ») выявлено, что в 2010 г. выручка от реализации продукции составила 30354 млн р., что на 47,72 % больше значения достигнутого предприятием в 2009 г. В первую очередь такой рост выручки обусловлен ростом объема производства продукции на 47,28 %. Объем реализации продукции в 2010 г. превысил объем производства на 20,74 %. Эта ситуация положительно сказалась на финансовом положении предприятия, так как произошло уменьшение складских запасов готовой продукции, а следовательно, и денежных средств, затрачиваемых на их содержание. Так, в 2008–2010 гг. среднегодовой темп прироста выпуска продукции составляет 43,3 %. Темп прироста реализованной продукции – 33,6 %. Это показатель того, что производство продукции происходит более ускоренными темпами, чем ее реализация, поэтому необходимо расширять существующие рынки сбыта и выходить на новые. Рынок сбыта продукции ОАО «ЖРМЗ» в настоящее время охватывает организации Республики Беларусь и Российской Федерации. Основной объем продукции реализуется на внутреннем рынке. Экспорт продукции завода в 2010 г. составил 175 млн р., что на 38,9 % больше показателя 2009 г. Доля экспорта в общем объеме производства в 2010 г. составила 0,69 %. Для расширения имеющихся рынков сбыта и выхода на новые необходимо провести рекламные мероприятия. Так, в 2010 г. были организованы деловые поездки в Российскую Федерацию, экономический эффект от которых составил 793 млн р.

На ОАО «ЖРМЗ» в 2010 г. освоили выпуск новой продукции – гидравлический экскаватор «Днепр 4к» на пневматическом ходу 4-й разменной группы. В настоящее время удовлетворение потребности отечественных строительных организаций в таких экскаваторах обеспечивается в основном за счет импортных поставок. Цена на «Днепр 4к» – 280 млн р. Исследования российского рынка строительной техники показали, что цена на «Днепр 4к» производства ОАО «ЖРМЗ» на 17 % выше средней российской цены, поэтому цену гидравлического экскаватора следует считать менее конкурентоспособной в сравнении с ценами российского рынка. Комплектующие и узлы для производства «Днепр 4к» через посредников поставляются из Китая. Это увеличивает их первоначальную стоимость на 30 %, поэтому при заключении прямых договоров с заводом-изготовителем, можно избежать дополнительных надбавок посредников. Затраты на поездку в Китай составят 6 551 564 р. Однако «ЖРМЗ» будет иметь возможность заключить договор – поставки комплектующих и узлов на «Днепр 4к» и подготовить основу для дальнейшего плодотворного сотрудничества. Снижение цен на гидравлические экскаваторы позволит расширить рынки сбыта в Российскую Федерацию, а в дальнейшем, возможно, и в Китай.