

ПРОБЛЕМЫ СБЫТА ПРОДУКЦИИ НА РУП «ЭКБМ»

Чуянов К.В., студент БГЭУ

Руководитель: Т.М. Розина

Республиканское унитарное предприятие «Экспериментально – конструкторское бюро машиностроения» (РУП "ЭКБМ") образовано в 1960 г.

В настоящее время РУП "ЭКБМ" осуществляет разработку, изготовление и ремонт оборудования для мясной промышленности (для первичной переработки скота, производства колбасных изделий и мясных полуфабрикатов), для молочной промышленности (моечных установок), а также проводит пусконаладочные работы у заказчиков.

В начале 2003 г. предприятие оказалось в сложном положении: отсутствие заказов и необходимой загрузки, простой рабочих из-за отсутствия материалов и комплектующих изделий, низкий уровень заработной платы. По сравнению с 2002 г. численность работников предприятия уменьшилась более, чем вдвое и на 01.01.2004 г. составила 60 человек.

Причинами низко рентабельной работы предприятия явились:

1. Сложная экономическая ситуация и низкая платежеспособность покупателей.

2. Отсутствие необходимого портфеля заказов из-за отсутствия службы маркетинга и сбыта, глубоких маркетинговых исследований.

3. Изношенное технологическое оборудование не позволяет достигать требуемого качества изделий и ведет к срыву сроков изготовления заказов.

4. Снижение конкурентоспособности отдельных видов продукции из-за несвоевременной модернизации с учетом требований рынка, недостаточно высокого качества изготовления, отсутствия условий для освоения и производства новых видов оборудования.

5. Низкий уровень автоматизации производства, компьютеризации конструкторско-технологической и финансовой служб.

6. Закупка материалов и комплектующих изделий малыми партиями по более высоким ценам (на 2-10%), т.е. под конкретный заказ, что способствовало вымыванию оборотных средств.

7. Отток квалифицированных специалистов во всех подразделениях предприятия, из-за низкой заработной платы.

РУП "ЭКБМ" реализует свою продукцию самостоятельно, без участия дилеров. Эту схему нельзя признать эффективной, поэтому предусматривается внедрить с участием авторизованных дилеров систему сбыта, способную обеспечить распределение продукции в Беларуси в России. Нужно направить усилия на развитие системы сбыта путем:

- формирования группы сотрудников – агентов внешнего сбыта, работающих на предприятие и от его имени по регионам Беларуси;

- организации учебного центра для специалистов – представителей пользователей продукции с целью их обучения работе на новом оборудовании.

Система стимулирования продаж поможет решить многие проблемы без существенных затрат, если использовать различные способы. Прежде всего, нужно обеспечить совершенствование работы с заказчиками по следующим направлениям: повысить надежность и своевременность поставок; оперативно предоставлять предложения по ценам и возможность получения текущих консультаций потенциальным заказчикам; обеспечить покупателям продукции "ЭКБМ" ее монтаж на льготных условиях; повысить уровень послепродажного обслуживания и обеспечить гарантию замены товара; создать возможность разработки товара по индивидуальному заказу; предоставлять скидки постоянным клиентам и при закупках больших партий товаров.

Основным условием расчетов должна быть предоплата, а для постоянных и надежных покупателей могут применяться другие формы, предусматривающие отсрочки платежей. Своевременное информирование клиентов – важнейший элемент стимулирования сбыта. Информировать их нужно через специализированные каталоги, путем рассылки коммерческих предложений, через сеть Internet и электронную почту регулярно, а также по мере нахождения новых компаний, либо при изменении уровня цен, тарифов и др. на предприятии.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКАНСКОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «МИНСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД» НА РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Шагун В.В., студент БФ ИСЗ
Руководитель: Н.В. Андреева

Минский автомобильный завод является одним из крупнейших автомобильных заводов на территории СНГ. Основная доля продукции завода приходится на тяжелые грузовики, но также выпускается и другая техника: прицепы, спецтехника, автобусы.

Минский автомобильный завод является признанным лидером в Европе по производству крупнотоннажных грузовых автомобилей и автобусов. Продукцию Минского автомобильного завода можно разделить на следующие категории:

- Автобусы;
- Грузовые автомобили;
- Специальная техника.

Основные экспортные товары – это автобусы и грузовые автомобили.

Так же недавно «МАЗ» начал производство автомобилей нового поколения, т.е. автомобилей уровня Евро-1, Евро-2. Евро – значит, что автомобиль соответствует всем экологическим автомобильным стандартам.

За последние 8 месяцев 2003 года Минский автомобильный завод продолжает наращивать объемы производства. Всего выпущено 10 743 автомобиля против 10 158 штук за такой же период прошлого года, что составляет 105,8%.