

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ В ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»

В современных условиях тенденцией развития отечественной экономики является ее эволюция в экономику потребителя. Изменения, которые происходят в рыночной экономике, привели к тому, что клиенты становятся более взыскательными, так как они имеют возможность выбора производителя, способного обеспечить реализацию ожидаемого уровня потребительских предпочтений. Таким образом, одной из основных тем для предприятий становится эффективная реализация продукции, которая может быть осуществлена только на основе удовлетворения запросов и потребностей покупателей. В условиях постоянно растущей конкуренции недостаточно произвести товар лучше, чем конкуренты, нужно уметь его выгодно продать. Сегодня побеждает только то предприятие, которое сможет ориентироваться на решение проблем клиентов, на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество с ними.

Сбыт продукции весьма важен для предприятия вследствие того, что объем сбыта определяет величину доходов и прибыли, уровень рентабельности. Также от сбыта зависит развитие производства и материально-техническое обеспечение предприятия. Поэтому в процессе сбыта определяется результат работы предприятия, направленный на расширение объемов деятельности предприятия и получение максимальной прибыли [1].

Проблема управления сбытом продукции является актуальной для ОАО «Гомсельмаш». Проведенный анализ данных показал, что на предприятии наблюдается неблагоприятная тенденция изменения основных показателей. В нижеприведенной таблице даны основные экономические показатели деятельности ОАО «Гомсельмаш» за 2013–2015 гг.

Основные экономические показатели деятельности ОАО «Гомсельмаш» за 2013–2015 гг.

Показатели	Значения по годам			Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Объем экспорта продукции, тыс. р.	352 576,5	196 978,5	86 847	55,8	44,09
Выручка от реализации продукции, млн р.	5 694 669	3 441 642	2 285 942	60,4	66,4
Рентабельность продаж, %	0,14	0,05	0,13	35,96	254,38

Так, объем экспорта в 2015 г. уменьшился по сравнению с 2014 г. на 56%, а в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом – на 44,2%. Выручка от реализации продукции в 2015 г. сократилась на 33,6%, а в 2014 г. – на 39,6% по сравнению с предыдущим периодом. Рентабельность продаж в 2014 г. снизилась на 64,04%, а в 2015 г. возросла на 154,38%.

В целях увеличения объема сбыта производимой продукции Государственной программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г. предусмотрены следующие мероприятия:

- увеличение качественного уровня продукции, достижение ее соответствия международным стандартам;
- включение в технику приборов GPS-навигации, GSM-связи, что позволит использовать ее в системах земледелия и максимально адаптировать к требованиям целевых рынков сбыта;
- переориентация товарных потоков на новые перспективные рынки при закреплении позиции на традиционных рынках;
- активизация работы по развитию экономического взаимодействия со странами «Дальней дуги» в Азиатском, Латиноамериканском, Ближневосточном и Африканском районах;
- совершенствование национальной системы экспортного финансирования [2].

По нашему мнению, для увеличения основных объемных показателей деятельности ОАО «Гомсельмаш» система управления сбытом продукции должна быть ориентирована на:

- участие предприятия на различных ярмарках, выставках, показах;

- развитие совместного производства (открытие совместных предприятий) в Казахстане и Китае;
- повышение уровня эффективности созданной товаропроводящей сети, увеличение ее субъектов;
- развитие технического сервиса (увеличение количества технических центров, расширение услуг покупателям, увеличение срока гарантии);
- расширение номенклатуры реализуемой техники ОАО «Гомсельмаш»;
- создание и функционирование системы маркетинга, располагающего информацией о текущей и перспективной конъюнктуре мирового рынка машин и оборудования;
- создание сборочных производств в странах СНГ и на перспективных рынках сбыта;
- проведение мероприятий международного уровня по привлечению прямых иностранных инвестиций, в том числе экономических и инвестиционных форумов, конференций, семинаров и т. д.;
- создание специализированных промышленных кластеров (группа взаимосвязанных предприятий, взаимодополняющих друг друга и усиливающие конкурентные преимущества отдельных организаций и кластера в целом);
- организация прямой доставки продукции предприятия;
- распространение процесса создания оптовых организаций с использованием горизонтальной и вертикальной интеграции;
- контроль за сроками реализации продукции, что сократит потери, которые связаны с порчей продукции.

Таким образом, на современном этапе развития эффективное управление сбытом становится важнейшим фактором успешного решения главной проблемы товарного производства – реализации произведенной продукции, а с точки зрения хозяйственного механизма – важным звеном в системе связей между товаропроизводителем и потребителем, то есть рынком. Можно также сделать вывод о том, что, ориентируя управление сбытом продукции в указанных направлениях, исследуемое предприятие сможет уверенно чувствовать себя в постоянно изменяющейся рыночной среде и обеспечить рост объема реализации продукции.

Список использованной литературы

1. **Маркарьян, Э. А.** Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2010. – 536 с.
2. **Программа** развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.by>. – Дата доступа : 22.10.2016.

Т. Ю. Чернявчик

Научный руководитель

Л. К. Климович

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ВЛИЯНИЕ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Мир вступил в стадию кардинальных экономических, общественных, военно-политических и иных изменений, характеризующихся высокой интенсивностью и динамичностью. Интересы большей части человечества затронуты процессами глобализации, которые создают новую объективную реальность и во многом стимулируют мировой прогресс. Вместе с тем ее неоднозначный характер и последствия порождают множественные конфликты интересов. Продолжающийся переход от однополярного к многополярному мироустройству, активное формирование и становление новых центров силы обостряют соперничество государств и конкуренцию между ними.