

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД»

В. В. Матлаш

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель А. Ю. Бердин

Каждое предприятие стремится добиться успеха на рынке (увеличить оборот, завоевать новые территории, выйти на новые рубежи), опередив своих ближайших конкурентов в объемах выручки и доле рынка, в качестве предлагаемых товаров и (или) услуг, в рентабельности бизнеса.

Цель работы заключается в том, чтобы выявить, как предприятие ОАО «Речицкий метизный завод» реализует стратегию распределения.

Конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счет приобретаемых им разного рода преимуществ по сравнению с основными конкурентами, а именно: экономических, финансовых, инвестиционных, кадровых и др. [1].

Конкурентоспособность предприятия в самом широком смысле можно определить как способность к достижению собственных целей в условиях противодействия конкурентов. Цели, как правило, имеют временную привязку. Поэтому можно сказать, что конкурентоспособность предприятия определяется его способностью вести успешную (в отношении поставленных целей) деятельность в условиях конкуренции в течение определенного времени [2].

С учетом усиливающейся конкуренции во внешней торговле развитие товаропроводящей сети рассматривается как один из элементов наращивания экспортного потенциала Республики Беларусь [3].

Основной показатель хозяйственной деятельности предприятий оптовой торговли – оптовый товарооборот. Он представляет собой продажу товаров народного потребления для последующей реализации населению, а также поставку для внутренних потребителей и экспорта. Оптовый товарооборот отражает переход продукции из сферы производства в сферу обращения и их движение внутри сферы обращения. Его объем, структура, виды и формы товародвижения предопределяют другие важнейшие показатели хозяйственной деятельности [10].

ОАО «Речицкий метизный завод» уделяет большое внимание вопросам налаживания долгосрочных хозяйственных связей с потребителями метизной продукции, вопросам организации прямых поставок непосредственно производителям, организации собственной товаропроводящей сети [4].

ОАО «Речицкий метизный завод» – один из первых в металлургической промышленности Беларуси – 100 лет на рынке метизов. Сегодня завод является признанным лидером в Европе в производстве специальных гвоздей и крепежных изделий: направляет продукцию практически во все европейские страны [5].

Речицкий метизный завод производит следующие крепежные изделия:

– гвозди строительные, машинные, специальные (ершенные, навинтованные, квадратные, обойные, кровельные, отделочные, палетные, формовочные, шиферные, финишные, тарные, рифленые и др.);

– шурупы (специальные, термоупрочненные);

– винты (стандартные, специальные, самосверлящие и самонарезающие);

– болты (с полукруглой, шестигранной или потайной головкой);

– гайки (шестигранные, клапана отбоя и клапана отдачи амортизатора);

– заклепки (каблучные, к сегментным пилам, с полукруглой или потайной головкой);

– шпильки;

– оси специальные;

– проволока общего назначения, сварочная, для армирования железобетона и для холодной высадки [8].

Основной объем реализации производится в адрес постоянных потребителей, договорные отношения с которыми существуют 5 и более лет. Экспорт продукции составляет 80–85 % от общего объема реализации и осуществляется как в страны СНГ, так и в страны Западной и Центральной Европы.

Для стабильного функционирования и осуществления производственной деятельности на Речицком метизном заводе создана необходимая инфраструктура: здания и сооружения, оборудование, средства труда и коммуникации. В состав основных фондов входят: производственные, лабораторные, офисные и вспомогательные помещения; технологическое и энергетическое оборудование; средства связи; ПЭВМ и программное обеспечение; транспорт.

На заводе постоянно ведутся работы, которые направлены на защиту предприятия от приобретения оборудования, сырья, товаров, работ и услуг, в том числе импортных, опасных для окружающей среды; на предотвращение загрязнения окру-

жающей среды при производстве, использование и ликвидацию всех видов продукции; обеспечение экологической безопасности оборудования, технологических процессов, производств, продукции и территории.

В 2009 г. началось техническое перевооружение крепежного цеха: установлены новые холодновысадочные автоматы, линия автоматической упаковки. Имидж добросовестного и надежного поставщика высококачественной продукции играет для Речицкого метизного завода значимую роль в привлечении иностранных инвестиций.

В целях всемерного улучшения взаимодействия сторон по продвижению на территории дальнего и ближнего зарубежья продукции завода, максимального увеличения финансового и товарного оборота и всестороннего достижения максимальной эффективности сотрудничества с потребителями заключены договора на дилерское обслуживание.

Речицкий метизный завод сотрудничает с широким кругом предприятий и организаций Республики Беларусь различных форм собственности и организационной структуры по поставкам метизной продукции.

К основным партнерам Речицкого метизного завода также необходимо отнести торговые организации Республики Беларусь, посредством которых осуществляется реализация продукции широкому кругу менее крупных потребителей, а также в розничной сети непосредственно населению.

Привлечение и сохранение как можно большего числа покупателей (клиентов) является основой для достижения целей и развития любого предприятия [6].

У покупателя есть всегда выбор, у кого приобрести товар. Поэтому основной задачей предприятия является то, чтобы у потенциального покупателя возникла потребность в метизной продукции ОАО «Речицкий метизный завод» и он отдал предпочтение именно ей.

Каждое предприятие стремится предложить клиенту что-то особенное, то, что одновременно выделяло бы ее из числа конкурентов и являлось важным для покупателей. Именно конкурентные преимущества приводят к тому, что формируется круг постоянных клиентов.

Некоторые конкурентные преимущества:

- цена;
- ассортимент;
- качество товара и многое другое [7].

ОАО «Речицкий метизный завод» совмещает в себе многие конкурентные преимущества.

В целях поддержания хозяйственных связей с основными партнерами предприятие гибко использует такие элементы стимулирования сбыта, как предоставление отсрочки платежа и скидок.

Скидки за количество покупаемого товара устанавливаются в том случае, когда покупатель берет на себя выполнение функции хранения или уменьшает расходы на перевозку или продажу товара, либо добивается одновременной реализации перечисленных функций [4].

Что касается качества выпускаемой продукции, то Речицкий метизный завод изготавливает электрогальваническое и горячее цинкование всех видов гвоздей, болтов, гаек, шурупов, винтов самонарезающих, а также конструкций с габаритами, не превышающими 12500 x 1500 x 2500 мм (высота, ширина, длина), массой до 8000 кг и труб длиной от 4,0 до 8,2 м, диаметром от 1,2" до 4". Горячее цинкование производится на линии производства фирмы HIRTZ (Германия), введенной в эксплуата-

цию в 2003 г., и линии производства фирмы «Gimeso» (Италия), введенной в эксплуатацию в 2011 г.

Ассортимент выпускаемой продукции предприятия ОАО «Речицкий метизный завод» постоянно расширяется по заказам потребителей. Ежегодно осваиваются не менее десяти наименований новых видов изделий. На сегодняшний день Речицкий метизный завод предлагает потребителям более 1400 наименований изделий различных типов и размеров [9].

С целью повышения удовлетворенности потребителей Речицкий метизный завод на постоянной основе проводит работы по сертификации продукции на соответствие требованиям национальных и международных стандартов. В настоящее время завод имеет сертификаты соответствия практически на все виды выпускаемой продукции. Сертифицированы также система менеджмента качества проектирования и производства метизных изделий, система управления охраной труда и система управления окружающей средой [4].

Товарооборот в условиях рыночной конкуренции играет особую актуальность, так как от его обоснованности зависят конкурентные позиции на потребительском и промышленном рынках.

Литература

1. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost-organizacii.html>.
2. Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/Marketologu/Konkurentosposobnost.php>.
3. Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100656>.
4. Режим доступа: <http://history.rmz.by/page-69-ru.html>.
5. Режим доступа: <http://rechitsa.by/rayon/683-rechickij-metiznyj-zavod-predstavit-svoyu.html>.
6. Режим доступа: <http://vunivere.ru/work3355>.
7. Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B8%D0%BC%D1%83%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE.
8. Режим доступа: <http://www.rmz.by/>.
9. Режим доступа: <http://www.stal.by/sto-let-pobed-oao-rechitskii-metiznyi-zavod>.
10. Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/Menedzheru/Optovyi-tovarooborot.php>.