

Е.В. Котвицкая,
студентка экономического факультета.
Белорусско-Российский университет.
Могилев, Республика Беларусь.

E.V. Kotviskaya,
student of the faculty of economics,
Belarusian-Russian University.
Mogilev, Republic of Belarus.

С.А. Александрова,
старший преподаватель кафедры «Логистика и организация производства».
Белорусско-Российский университет.
Могилев, Республика Беларусь.

S.A. Aliaksandrava,
Senior lecturer of the department «Logistics and production organization».
Belarusian-Russian University.
Mogilev, Republic of Belarus.

ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ РЫНКОВ СБЫТА И ПОИСКУ НОВЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

RATIONALE FOR THE PROJECT ON MARKET DEVELOPMENT AND SEARCH FOR NEW POTENTIAL CONSUMERS

Аннотация

В статье проведен анализ рынков сбыта продукции, а также потенциальных покупателей на предприятии по оцинкованию металлоконструкций. Спрогнозирован рост объема сбыта и определен потенциальный экономический эффект.

Abstract

The article analyzes the sales markets of products, as well as potential buyers at the enterprise for galvanizing metal structures. The growth of sales volume is predicted and the potential economic effect is determined.

Ключевые слова

Рынок; сбыт; покупатели; продажи; эффект.

Keywords

Market; sales; buyers; sales; effect.

В рамках предыдущих исследований авторами была обоснована необходимость и целесообразность усиления на рынке предприятия, специализирующегося на оцинковании металлоконструкций. Усиление позиции возможно путем развития самостоятельной производственной и экспортной деятельности, следовательно, предприятию необходимо искать новые рынки сбыта и найти потенциальных заказчиков продукции и услуг предприятия.

В связи с вышесказанным была поставлена цель исследования – разработать проект, включающий определение основных направлений действий производителя для выхода на новые рынки, выявление потенциальных потребителей и расчет потенциального экономического эффекта организации хозяйственных связей с потенциальными покупателями.

Предприятие работает в сегменте рынка B2B, что определяет необходимость тесного контакта с потенциальными потребителями продукции и услуг по оцинкованию. В связи с этим в качестве основных направлений работ были определены:

1) активное продвижение на рынок и информирование потенциальных клиентов о своих услугах путем широкого участия в выставочных мероприятиях;

2) исследование зарубежных рынков, выявление потенциальных потребителей продукции и услуг анализируемого предприятия – организаций, использующих в своей производственно-хозяйственной деятельности продукты-аналоги;

3) оценка потенциальных продаж с учетом производственных возможностей предприятия и потребностей потенциальных потребителей;

4) расчет экономического эффекта от развития рынков сбыта.

Анализируемое предприятие может принимать более активное

участие в выставках и конференция в внутри страны или за рубежом в качестве меры по стимулированию заказа услуг предприятия и демонстрации качества готовой продукции. На основе обзора существующих возможностей, были отобраны следующие выставки и конференции:

1) Международная научно-практическая конференция по перспективам развития горячего цинкования в Беларуси, России и Европе (г. Лида, Республика Беларусь);

2) Международная специализированная выставка «Металлообработка. Защита от коррозии» (г. Минск, Республика Беларусь);

3) «Белагро» (г. Минск, Республика Беларусь);

4) выставка-ярмарка «Еврорегион Неман» (г. Гродно, Республика Беларусь);

5) Международная промышленная выставка «Металл-экспо» (г. Москва, Российская Федерация).

Учитывая сложившуюся на данный момент в Европе ситуацию ограничения мобильности и прогнозируемый экономический спад целесообразно рассмотреть возможность участия в данных выставках начиная с 2021 г. С целью экономии сбытовых затрат возможно сокращение числа выставок в Республике Беларусь, так как состав участников у них будет схожим, а в силу территориальной близости возможность наладить контакты существует и без участия в выставочных мероприятиях.

Услуга горячего цинкования металлоконструкций различного назначения (большие и малые формы) применяется в различных сферах промышленности и строительства:

1) строительство:

– промышленные здания, заводы, цеха, склады, погрузочные площадки, навесы, вокзалы, аэропорты;

– стадионы, спортивные залы, крытые катки, канатные дороги;

– выставочные залы, торговые центры, магазины, автосалоны;

– гаражи, мастерские, автостоянки, мотели;

– закладные детали;

2) автомобильные дороги:

– дорожные и мостовые ограждения;

– металлические мосты;

– путепроводы;

- осветительные опоры;
- дорожные знаки, светофорные стойки, рекламные щиты и др.

Следовательно, потребителями услуг цинкования металлоконструкций являются коммунальные службы, строительные организации, организации транспорта и коммуникаций, а также промышленные объекты.

Были рассмотрены возможности привлечения новых потребителей в Польше, Литве, Латвии, Украине как наиболее близких территориально и достаточно емких рынки.

В Польше потенциальными заказчиками могут быть следующие министерства:

- 1) Министерство инфраструктуры и развития;
- 2) Министерство энергетики и др.

Среди организаций, заинтересовавшихся услугами предприятия, которые также являются крупнейшими строительными и дорожными компаниями, могут быть:

- Armada (строительная организации,
- г. Вроцлав);
- Bud-Meh Seweryn Miedzybrodzki (Бельгийско-Польская строительная компания, г. Варшава);
- Midi group (подрядчик строительных работ, г. Краков);
- Генеральная дирекция дорог Польши (г. Варшава).

Спрос на производство работ по горячему оцинкованию будет значительно опережать предложение. Основным фактором, определяющим актуальность выхода на рынок Польши и других стран, является недостаток производственных мощностей для удовлетворения этого спроса на оцинкованные металлоконструкции и изделия. Указанные страны имеют определенные различия в конъюнктуре рынков.

В Литве функционирует крупнейший завод горячего оцинкования BLRT Grupp Vakarų cinkas, который удовлетворяет весь спрос по услугам цинкования в пределах страны. Следовательно, поиск новых потребителей в этой стране считается нецелесообразным.

Среди потребителей услуг предприятия в Латвии могут быть компании по изготовлению металлоконструкций. Крупнейшими компаниями являются:

- 1) East Metal (г. Добеле);

2) Plast-m (производство почтовых ящиков, шкафов для бытовых помещений и раздевалок, г. Даугавпилс);

3) Авотини (г. Рига) и др.

Рассмотрение потребителей в Украине нецелесообразно, так как в стране достаточно производственных мощностей для покрытия спроса со стороны заказчиков по оказанию данной услуги.

Таким образом, можно сделать вывод, что целесообразно будет заключение контрактов по оказанию услуг по обработке металлоконструкций методом горячего цинкования с организациями Польши и Латвии, так как они смогут обеспечить дополнительный объем заказов для анализируемого предприятия и, соответственно, увеличить доходность и укрепить положение его на рынке.

Прогнозирование объемов сбыта задает исходную точку для планирования деятельности сбытовой службы. На начальном этапе определяется потенциал предприятия – максимально возможный объем сбыта для всех заказчиков.

Максимальная производственная мощность предприятия составляет 30 тыс.т. В 2018 г. было произведено 24 318 тонн. Соответственно, резерв увеличения объема сбыта для предприятия составляет 5 682 тонны.

Были проанализированы сайты потенциальных потребителей в Польше и Латвии. На сайте Генеральной дирекция дорог Польши была найдена заявка на цинкование дорожных ограждений объемом 869 т. На сайте Бельгийско-Польская строительной компания найден заказ на оцинкование водопроводных и канализационных труб объемом 1 242 т. Строительной организации East Metal в Латвии требуется оцинкование металлических лестниц объемом 1 568 т. Plast-m – организация, которое находится в городе Даугавпилс, требует оцинкование почтовых ящиков объемом 963 т. Авотини в Риге необходимо оцинковать 1 040 тонн металлических мостов.

На основе этих данных была составлена таблица, в которой показаны потенциальные объемы сбыта с учетом потребностей рынка и возможностей предприятия.

Таким образом, общий объем производимой продукции может составить 30 000 тонн.

Далее был выполнен расчет:

– возможного размера прибыли от реализации 1 т металлоконструкций с учетом сохранения текущих цен и снижения себестоимости 1 т за счет эффекта масштаба производства. Она составит 0,243 тыс. р. с 1 т;

– прироста прибыли от реализации продукции предприятия за счет возможного увеличения объема производства и продаж. Прирост прибыли составит 1 380,729 тыс. р.

Таблица

**Прогнозируемые объемы сбыта
по потенциальным заказчикам из Польши и Латвии**

Наименование потенциального заказчика	Потенциальный объем сбыта, тонн	Структура в общем объеме потенциального сбыта, %
Польша		
Генеральная дирекция дорог Польши	869	15,29
Бельгийско-Польская строительная компания	1 242	21,86
Латвия		
East Metal	1 568	27,60
Plast-m	963	16,95
Автотини	1 040	18,30
Всего объем сбыта:	5 682	100

Таким образом, выполненное исследование показало, что для увеличения степени независимости предприятия и повышения финансовых результатов целесообразна реализация проекта по выявлению новых рынков сбыта и поиску новых потенциальных заказчиков. Активная работа на рынке и налаживание хозяйственных связей позволят увеличить продажи, доход и прибыль предприятия и положительно скажутся на его конкурентоспособности.