

столы, чемпионаты.

Таким образом, в ходе разработки маркетинговой стратегии было доказано, что производство инновационной зимней экипировки под брендом SPORTIME имеет четкие направления действий в области маркетинга для достижения конкурентных преимуществ и обеспечения эффективной деятельности.

#### Список использованных источников

1. Яшева, Г. А. Теоретико-методологические основы конкурентных преимуществ / Г. А. Яшева // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2004. – № 1. – С. 9.
2. Яшева, Г. А. Формирование кластерного механизма активизации инновационной деятельности в Республике Беларусь / Г. А. Яшева // Белорус. экономич. журнал. – 2008. – № 4. – С. 75–88.

УДК 658.8

## АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ПО «ЭНЕРГОКОМПЛЕКТ» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

**Яшева Г.А., д.э.н., проф., Минина Е.А., студ.**

*Витебский государственный технологический университет,  
г. Витебск, Республика Беларусь*

**Реферат.** В статье изложен анализ организации сбытовой деятельности предприятия ООО ПО «Энергокомплект», который включает: анализ структуры потребителей кабельной продукции предприятия, основные рынки сбыта, мероприятия по совершенствованию сбытовой деятельности.

**Ключевые слова:** сбыт, сбытовая политика, рынки сбыта, товародвижение, маркетинг, совершенствование сбытовой политики, реализация, управление сбытовой деятельностью.

Выпускаемая продукция ООО ПО «Энергокомплект» реализуется через широкую торговую сеть филиалов в Республике Беларусь (во всех областных центрах) и Российской Федерации (г. Москва, г. Санкт-Петербург, г. Казань, г. Ростов-на-Дону). Высокая деловая репутация предприятия, зарекомендовавшего себя надежным поставщиком, и качество поставляемой продукции оцениваются очень высоко конечными потребителями. ООО «ПО «Энергокомплект» осуществляет поставки кабельно-проводниковой продукции в Республику Беларусь, Российскую Федерацию, Литву, Чехию, Грузию, Казахстан, Польшу, Словению, Венгрию, Украину, Туркменистан, Азербайджан, Латвию, Эстонию, Узбекистан. Структура сбыта по отраслям ООО ПО «Энергокомплект» представлена в таблице 1.

Как мы можем заметить, в круг потребителей ООО «ПО «Энергокомплект» входят предприятия различных отраслей промышленности: энергетики, нефтегазовой отрасли, строительной индустрии, горнодобывающей промышленности, транспортной сферы. Наибольший удельный вес – предприятия энергетики (45 %) и химической отрасли (18 %).

Тесное взаимодействие со многими транспортными компаниями, а также наличие собственной транспортной базы обеспечивают чёткую и своевременную организацию отгрузки и доставки продукции конечному потребителю. Предприятие ООО ПО «Энергокомплект» предлагает доставку своей продукции в любую точку мира.

Основной задачей отдела экспорта является увеличение поставляемой номенклатуры выпускаемой продукции, оказания работ (услуг) как на внутренний рынок, так и за пределы РБ. Основные рынки сбыта продукции за январь-декабрь 2016 года представлены на рисунке 1.

Как мы видим, ООО ПО «Энергокомплект» поставляет свою продукцию не только в постсоветские страны, но и активно сотрудничает со странами Прибалтики, Западной Европы.

Таблица 1 – Структура сбыта ООО ПО «Энергокомплект» по отраслям в 2016 г.

Энергетика	Нефтегазовая отрасль	Пищевая промышленность	Химическая отрасль	Строительство
ОАО «Белэнергоснабкомплект»	ОАО «Нафтан»	ОАО «Скидельский сахарный комбинат»	ОАО «Беларуськалий»	УП «Минскметрострой»
УПТК ОАО «Белсельэлектросетьстрой»	РУП ПО «Белоруснефть»	ОАО «Савушкин продукт»	ОАО «Нафтан» завод «Полимир»	РДСМУП «Жлобинметаллургстрой»
РУП «Витебскэнерго»	-	ООО СП «Санта Бремор»	Филиал «Завод Химволокно» ОАО «Гродно Азот»	РУП «Белорусский металлургический завод»
РУП «Минскэнерго»	-	-	ОАО «Гродно Азот»	
РУП «Могилевэнерго»	-	-	-	-
РУП «Брестэнерго»	-	-	-	-
РУП «Гродноэнерго»	-	-	-	-
РУП «Гомельэнерго»	-	-	-	-
УП «Мингорсвет»	-	-	-	-
ОАО «Белэлектромонтаж»	-	-	-	-
45 %	9 %	14 %	18 %	14 %

Источник: собственная разработка.

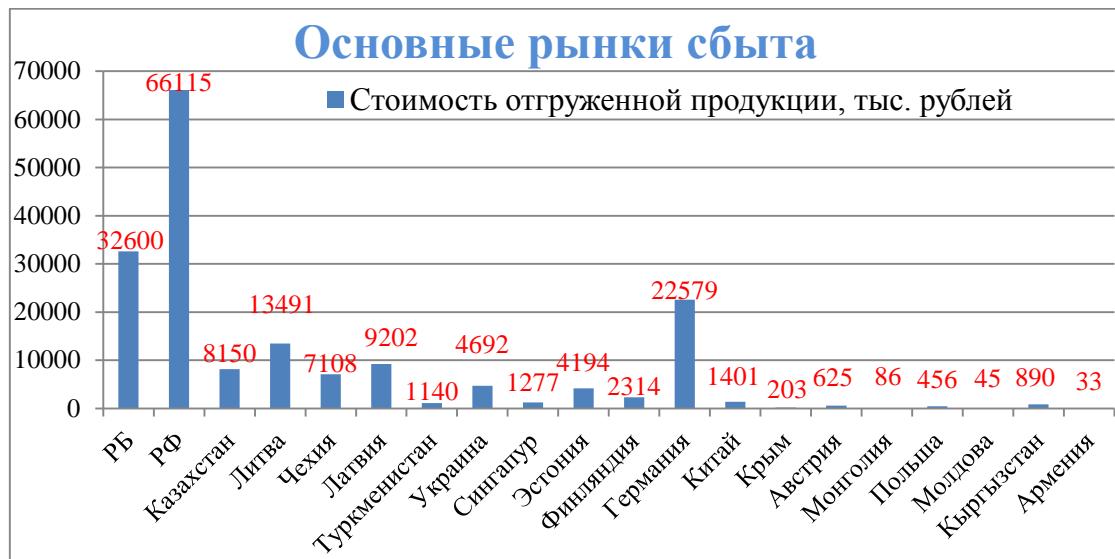


Рисунок 1 – Структура сбыта по географическим рынкам ООО ПО «Энергокомплект»

Основным каналом распределения на предприятии являются оптовые посредники, которые в дальнейшем используют кабельно-проводниковую продукцию для перепродажи. Сбыт через посредников имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Даже если производитель и может позволить себе создать собственные каналы сбыта, во многих случаях ему удастся заработать больше, если он направит деньги в свой основной бизнес. Если производство обеспечивает норму прибыли в 20 %, а занятие розничной торговлей дает только 10 %, фирма естественно не захочет сама заниматься розничной торговлей. Благодаря своим контактам, опыту, специализации и размаху деятельности посредники предлагают фирме больше того, что она могла бы сделать в одиночку. Также плюсом данной системы сбыта для производителя является возможность сразу поставлять крупным

оптовым фирмам большие партии товаров. Тем самым отпадает необходимость в создании и финансировании деятельности собственных каналов сбыта.

С другой стороны, работая через посредников, производитель в какой-то мере теряет контроль над тем, как и кому продает товар, и не всегда получает от торговых фирм нужную и достаточно эффективную информацию о положении на рынке и продвижении товара.

Основными направлениями совершенствования сбытовой политики ООО ПО «Энергокомплект» являются следующие.

- Выход на новые рынки. Для этого проводится маркетинговое исследование рынка кабельной продукции интересующей страны: изучается ёмкость, определяются конкуренты, стандарты производства кабельно-проводниковой продукции. Исходя из полученных данных, обосновывают мероприятия по выходу на внешний рынок.

- Совершенствование распределения путём открытия нового склада в Минске. Данное мероприятие позволит снизить транспортные расходы предприятия, повысить скорость и уровень сервисного обслуживания потребителей, что и повлечет рост объема реализации продукции на рынке Республики Беларусь. Для города с таким потенциалом необходимо наличие склада, который с точки зрения логистики мог бы удовлетворить потребности всего города и региона в целом.

- Открывая фирменный склад, можно сделать продукцию доступной для партнёров и дать им больше возможностей для развития. Открытие склада также решает вопрос с оперативностью поставок и, конечно, повышает узнаваемость предприятия на территории города Минска и Минской области.

- Увеличение объёма продаж за счёт выпуска нового товара. Планируется освоение новых стандартов производства кабельно-проводниковой продукции.

Таким образом, внедрение предложенных направлений сбытовой деятельности позволит ООО ПО «Энергокомплект» повысить эффективность своего производства.

#### Список использованных источников

1. Яшева, Г. А. Теоретико-методологические основы конкурентных преимуществ / Г. А. Яшева // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2004. – № 1. – С. 9.
2. Яшева, Г. А. Формирование кластерного механизма активизации инновационной деятельности в Республике Беларусь / Г. А. Яшева // Белорус. экономич. журнал. – 2008. – № 4. – С. 75–88.

УДК 334.021.1

## ПРОБЛЕМЫ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

*Егорова В.К., к.э.н., доц., Марецкая В.Д., студ.*

*Витебский государственный технологический университет,  
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассматриваются вопросы, связанные с взаимодействием стран ЕАЭС между собой и третьими странами, продуктивностью их торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества, современным состоянием интеграционных процессов на постсоветском пространстве.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, ЕАЭС, Евразийская интеграция, взаимная торговля, инвестиционное сотрудничество.

Международный регион постсоветской Евразии представлен периферийными и полупериферийными странами, первостепенной задачей которых является укрепление национальных экономик и превращение их из объектов в полноправные субъекты международных экономических отношений. Для этой цели необходимо в полной мере использовать потенциал регионализации в многостороннем и двустороннем форматах, на уровне интеграционных объединений, стран и их районов. Действовавшие до последнего времени региональные объединения не могли исполнять функцию инструмента