

О. Л. ДЕЙКУН

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Н. А. Алексеенко,**

канд. экон. наук, доц.

АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА КАБЕЛЬНО-ПРОВОДНИКОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Продукция, производимая предприятиями, потребляющими эмалированные провода, охватывает значительный сектор промышленности любой страны (машиностроительной отрасли и энергетики). Это является положительным фактором устойчивости сегмента рынка кабельно-проводниковой продукции. Основными видами продукции СОАО «Гомелькабель» являются круглые и прямоугольные, медные и алюминиевые обмоточные провода с эмалевой, бумажной и стекловолоконистой изоляциями, применяемые в электродвигателях, компрессорах, трансформаторах, а также неизолированные алюминиевые и сталеалюминевые провода для высоковольтных линий электропередач. Сведения об отгрузке продукции на внутренний и внешний рынки сбыта регулярно анализируются отделом продаж и маркетинга. Данные, полученные на основании ведомости реализации продукции СОАО «Гомелькабель» на внутренний и внешний рынки за 2017–2018 годы, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Отгрузка продукции на внутренний и внешний рынки за 2017–2018 гг.

Страны торговые партнеры	2018 г.		2017 г.		Отклонение		Темп роста, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	суммы, тыс. руб.	уд. веса, п.п.	
Республика Беларусь	25117,045	52,89	19589,227	50,32	5527,818	2,57	128,22
Страны СНГ	1678,361	3,53	1240,845	3,19	437,516	0,35	135,26
Российская Федерация	13846,476	29,16	9590,295	24,64	4256,181	4,52	144,38
Страны Дальнего Зарубежья	6845,714	14,43	8506,036	21,85	-1660,322	-7,42	80,48
в том числе Чехия	2091,651	4,40	4502,230	11,57	-2410,579	-7,16	46,46
Болгария	1370,630	2,89	1591,646	4,09	-221,016	-1,20	86,11
Нидерланды	536,006	1,13	347,979	0,89	188,027	0,23	154,03
Италия	639,353	1,35	326,273	0,84	313,080	0,51	195,96
Испания	948,734	2,00	596,228	1,53	352,506	0,47	159,12
Сербия	283,023	0,60	787,958	2,02	-504,935	-1,43	35,92
Прочие	976,317	2,06	353,722	0,91	622,595	1,15	276,01
Всего	47487,596	100,00	38926,403	100,00	8561,193	0,00	121,99

Как видно из таблицы, основным рынком сбыта предприятия является внутренний рынок. Примерно половина продукции отгружается потребителям Республики Беларусь. В 2018 году наблюдается рост реализации продукции СОАО «Гомелькабель» на внутренний рынок по сравнению с 2017 годом на 28,22 %. Номенклатура СОАО «Гомелькабель» насчитывает более двух тысяч типоразмеров проводов. Основными потребителями продукции являются предприятия электротехнической отрасли Республики Беларусь, в том числе такие крупные промышленные предприятия, как ОАО «Могилевлифтмаш», ОАО «БАТЭ», ОАО «Полесьеэлектромаш», которые используют широкий диапазон проводов. Основным конкурентом на рынке Республики Беларусь является ЗАО «Атлант». Второй по величине рынок сбыта СОАО «Гомелькабель» – это рынок

Российской Федерации, доля реализации на котором составила в 2018 году 29,16 % общих объемов отгрузки, что на 4,52 п.п. больше чем в 2017 году. Основными конкурентами являются такие российские предприятия как ОАО «Завод Микропровод», ООО «Волмаг», ООО «Камский кабель», ООО «Холдинг Кабельный Альянс», АО «Псковкабель». Эти предприятия активно участвуют в тендерах по продажам и агрессивно вторгаются на рынок Республики Беларусь, что заставляет СОАО «Гомель-кабель» снижать цены на продукцию.

Объем рынка эмальпроводов стран СНГ составил в 2017–2018 годах всего лишь около 3 %. Эта ниша занята российскими производителями кабельной продукции, которые предлагают провод в низкой ценовой категории.

Рынки сбыта стран Дальнего Зарубежья, таких как Чехия, Болгария, Нидерланды, Италия, Испания, Сербия и других, также очень интересны для предприятия. В 2018 году их доля составила 14,43 % всей отгрузки, что на 7,42 п.п. меньше чем в 2017 году. СОАО «Гомелькабель» тяжело удерживать конкуренцию на европейских рынках по ценовой категории из-за наличия высоких ввозных пошлин на кабельно-проводниковую продукцию.

Наиболее крупные потребители закупают продукцию на условиях отсрочки платежа до 90 календарных дней, основная часть закупок осуществляется на конкурсной основе с использованием торговых площадок и конкурсных процедур закупок. Большинство потребителей использует нескольких поставщиков проводов. Для завоевания своей ниши на любом рынке сбыта предприятию потребуются участие в конкурсных процедурах закупки. Главным критерием победы в данных процедурах является предоставление более выгодных для потребителя коммерческих условий: по ценовому фактору, условиям платежа и других. Установление конкурентоспособных цен на провод очень важно для дальнейшего позиционирования продукции на рынках сбыта. При работе с потребителями предприятие может использовать такие рычаги как предоставление отсрочки платежа, соблюдение сроков изготовления продукции и жесточайший контроль качества кабельной продукции. На предприятии разработана и внедрена система менеджмента качества продукции. В нынешних условиях жесточайшей ценовой конкуренции СОАО «Гомелькабель» не может позволить себе терять потребителей из-за недостаточного уровня качества продукции. Освоение новых видов продукции вместе с модернизацией существующего оборудования позволит расширить рынки сбыта. Отдел маркетинга СОАО «Гомелькабель» регулярно проводит исследования ситуации на рынках сбыта: цены конкурентов, объемы, необходимые для закупки потенциальными потребителями. По данным исследований принимаются решения о необходимости создания и выпуска инновационной продукции, расширения ассортимента.

Таким образом, удовлетворение желаний потребителей по качеству, количеству, срокам поставки, выполнение дополнительных технических условий позволит достигнуть намеченных темпов роста отгрузки, поможет СОАО «Гомелькабель» выйти на новые рынки сбыта и выведет общество на новые возможности, укрепит авторитет на рынке кабельно-проводниковой продукции.