

3 Орлова, И. В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учебное пособие // И. В. Орлова, В.А. Половников. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 389 с.

4 Chinn, M. Real Exchange rates /M. D. Chinn // University of Wisconsin. – Madison And National Bureau of Economic Research, 2006. – 7 p.

5 Система эконометрических моделей для анализа, прогнозирования и оценки вариантов денежно-кредитной политики // В.И. Малюгин [и др.]. – Исследования Национального банка Республики Беларусь, 2005. – 1[2]. – 41 с.

6 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 28.01.2015).

7 Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2004. – URL: <http://www.nbrb.by> (дата обращения: 04.02.2015).

8 Engel, C. Exchange-Rate Models / C. Engel // The National Bureau of Economic Research Reporter: Research Summary, 2006. – 4 p.

9 Маркусенко, М. Модификация валютной политики Беларуси в условиях интеграционных процессов / М. Маркусенко // Банковский вестник. – 2013. – № 7. – С. 13–20.

**УДК 338.33:658.628:658.821 (476.2-37 Речица)**

***О. И. Стрижеак***

## **МОДЕРНИЗИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ОАО «РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД»**

*В статье рассмотрены основные пути модернизации ассортиментной политики на ОАО «Речицкий метизный завод». Предложены мероприятия, с помощью которых предприятие будет иметь возможность повысить объёмы продаж своей продукции и выйти на новые конкурентные рынки. Рассчитаны показатели, за счет которых предполагается повысить прибыль данного предприятия, и эффективность предложенных мероприятий по повышению объемов продаж продукции ОАО «Речицкий метизный завод».*

Совершенствование ассортиментной политики предприятия является одной из важнейших задач, которая стоит как перед производственными, так и перед торговыми компаниями.

Расширения ассортимента, которое позволит учитывать вкусы различных потребителей, приведет к увеличению прибыли практически любого предприятия. С другой стороны, необходимо помнить об издержках для производства или продажи того или иного вида товара, а также об основных принципах ассортиментной политики, которые включают в себя как расширение, так и сокращение ассортимента готовой продукции, а также обновление и гармонизацию ассортимента.

Эффективная ассортиментная политика в основном зависит от умения планировать ассортимент, прогнозировать с высокой вероятностью структуру потребительского спроса.

Для укрепления позиций завода на рынках, на которых присутствует ОАО «Речицкий метизный завод», и продвижения на новые рынки планируется проводить следующие мероприятия: расширение продаж машинных калиброванных гвоздей, сваренных в катушки и склеенных полипропиленом, изделий с горячецинковым покрытием;

сертификация гвоздей по европейским стандартам; расширение продаж самонарезающих винтов и универсальных шурупов; расширение объема продаж специальной продукции путем сокращения сроков изготовления, постоянного накопления на складе изделий, пользующихся наибольшим спросом; участие в специальных выставках в Германии, Российской Федерации; продвижение товара путем продаж через существующую дилерскую сеть.

Основной целью предприятия в области качества на 2011–2016 год должно являться: достижение высокого уровня качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции; удовлетворение требований потребителей в срок и с минимальными затратами; рост благосостояния всех работников; расширение рынков сбыта выпускаемой продукции; постоянное совершенствование системы менеджмента качества предприятия.

На достижение целей по совершенствованию ассортиментной политики должно быть направлено решение следующих задач.

В области достижения высокого уровня качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции:

- формирование условий, обеспечивающих постоянное повышение качества продукции и безопасность производства;
- реконструкция, модернизация и обновление парка оборудования;
- получение устойчивой прибыли, направляемой на развитие производства и решение социальных проблем коллектива;
- освоение новых сегментов рынка сбыта путем развития маркетинговых исследований.

В области работы с потребителями: установление долгосрочных деловых и партнерских взаимоотношений с потребителями и привлечение новых потребителей; повышение удовлетворенности потребителей; увеличение объемов продаж. В области работы с поставщиками: постоянное взаимодействие с поставщиками с целью обеспечения производства качественным сырьем и материалами; совершенствование системы поставок.

В области работы с персоналом: обеспечение приверженности сотрудников принципам менеджмента качества; вовлечение персонала в работу по улучшению качества и культуры труда путём совершенствования системы мотивации; развитие делового сотрудничества между подразделениями; систематическое обучение и повышение квалификации кадров.

В области работы по совершенствованию системы менеджмента качества предприятия: обеспечение функционирования системы качества во всех подразделениях предприятия; систематическое проведение внутренних проверок и оперативного устранения выявленных несоответствий; постоянное совершенствование системы качества в направлении обеспечения ее соответствия требованиям МС ИСО 9001.

Ежегодно разрабатывается заводская «Программа качества», в которой устанавливаются цели в области качества предприятия и подразделений, мероприятия по достижению целей, сроки выполнения и ответственные. Важнейшим условием выполнения данного плана производства продукции является наличие рабочей силы и правильное ее использование.

Предприятием ведется работа по обновлению технологического процесса выпуска крепежа и обновления парка соответствующего оборудования с целью дальнейшей сертификации продукции на соответствие мировым стандартам.

Мероприятия по совершенствованию ассортиментной политики ОАО «Речицкий метизный завод» должны включать в себя: дальнейшее расширение ассортимента выпускаемых специальных видов винтов, шурупов; расширение выпуска гвоздей американского стандарта FF; выход на проектную мощность производства горячего оцинкования труб и крупногабаритных конструкций.

После рассмотрения основных конкурентов ОАО «Речицкий метизный завод» и сравнении их выпускаемой продукции, успешно ими освоенной и продаваемой, предприятию необходимо расширять ассортимент, освоить выпуск следующих изделий: американского стандарта FF-N-105 и ASTM F1667.

К продукции данного стандарта относят:

- гвозди общего назначения (commonnails);
- гвозди тарные (boxnails);
- гвозди обшивочные (casingnails);
- гвозди отделочные (finishingnails);
- тонкие гвозди с конической головкой (sinkernails).

Данные изделия пользуются спросом в таких странах как США, Канада, в некоторых странах СНГ и Европы, что говорит о наличии потенциальных клиентов и возможности увеличения прибыли за счет реализации данной продукции.

Для производства предложенной продукции по американскому стандарту FF-N-105 и ASTM F1667 необходимо закупить предприятию специальное оборудование, которое является более производительным и менее энергоемким, чем имеющееся на предприятии.

Оборудование закупается следующее: станки с настраиваемыми параметрами – позволяют изготавливать гвозди различной длины и с другими различающимися свойствами. Стоимость одного станка с такими параметрами составляет 110 млн. руб.

Рассчитаем прибыль от производства 1 тонны гвоздей: цена сырья – стальная проволока для 1 тонны: порядка 10 млн. руб.; оплата электричества за одну смену: 0,1 млн. руб.; зарплата рабочему за смену: 0,3 млн. руб.; расходы на рекламу и логистику: 0,4 млн. руб.; амортизация оборудования: 0,25 млн. руб.; себестоимость 1 тонны гвоздей данного типа:  $10 + 0,1 + 0,3 + 0,4 + 0,25 = 11,05$  млн. руб.

Средняя рыночная оптовая стоимость за 1 тонну составляет порядка 15 млн. руб.;

Чистая прибыль за реализацию 1 тонны составит:  $15 - 11,05 = 3,95$  млн. руб.

В год можно производить до 100 тонн таких видов гвоздей. При этом прибыль составит:  $100 * 3,95 = 395$  млн. руб.

Соответственно стоимость одного оборудования окупится уже примерно через 2 месяца при заданном объеме производства:  $110 * 12 / 395 = 3,3$  месяца

Тогда экономический эффект за год от внедрения данного оборудования составит:  $395 - 110 = 285$  млн. руб.

Очевидно, что во многом успех предприятия после внедрения оборудования для производства гвоздей американского стандарта FF-N-105 и и ASTM F1667 будет зависеть от налаживания сбыта готовой продукции.

При умелой маркетинговой политике и при условии, что цена линии по производству гвоздей составляет около 15 млн. руб., полная окупаемость наступит примерно через 3 месяца.

Данное мероприятие позволит заводу охватить большее количество потребителей и обеспечить расширение ассортимента крепежа пользующейся спросом продукции.

## Литература

4 Леонов, А. И. Управление ассортиментом предприятий в условиях современного рынка / А. И. Леонов – М., 2004. – 248 с.

5 Альбеков, А. У. Экономика коммерческого предприятия: учеб. / А. У. Альбеков, С. А. Согомонян – «Феникс», 2002. – 126 с.

6 Методы анализа ассортиментной политики [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://knowledge.allbest.ru> (дата обращения: 16.03.2015).