

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ КАК ФАКТОР  
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «БОРИСОВСКИЙ  
ЗАВОД ПЛАСТМАССОВЫХ ИЗДЕЛИЙ»

Бидниченко Алина Витальевна,  
Станкевич Ирина Ивановна

(Белорусский государственный аграрный технический университет)

Промышленные предприятия не только производят продукцию в нужном количестве, ассортименте и качестве, соответствующих запросам потребителя, но и обеспечивают коммерческую деятельность по сбыту готовой продукции. В условиях рыночных отношений усиливается ее роль, усложняются задачи. Сбыт является функциональной областью производства, его замыкающим звеном в цепи [10]: закупки, изготовление, сбыт.

ОАО «Борисовский завод пластмассовых изделий» более 55 лет является одним из крупнейших предприятий Республики Беларусь по переработке пластических масс.

Основными видами продукции, выпускаемыми ОАО «БЗПИ», являются: трубы и фитинги, пленка и пленочные изделия, изделия из пластмасс, товары бытовой химии (средства чистящие порошкообразные, средства чистящие санитарно-гигиенические средства чистящие жидкие, средства моющие синтетические порошкообразные, средства моющее синтетическое жидкие, вспомогательные средства для стирки, включая отбеливающие средства, средства защиты растений, средства моющие синтетического назначения, замазка садовая и т.д.).

В 2006 г. в ОАО «БЗПИ» освоено производство труб-оболочек для предварительно изолированных труб, труб напорных диаметром от 355 мм до 630 мм и труб из вторичного полиэтилена, предназначенных для каналов связи и безнапорных трубопроводов, транспортирующих жидкие и газообразные вещества.

С августа 2007 г. выпускаются товары бытовой химии.

В 2008 г. освоено производство 3-х слойных пленок, тонкостенной полимерной тары объемом 0,55 - 20 л. Изготавливаются изделия из полипропилена методом литья под давлением.

В 2009 г. начато освоение 3-х слойных термоусадочных пленок с улучшенными физико-механическими свойствами, а также пленок специального назначения из различных композиций на основе полиэтилена, освоено производство рукавов полимерных, предназначенных для упаковки и хранения плющеного зерна. Производятся полимерные рукава в виде гофрированного пленочного рукава Ø 1,5 м (ширина 2350 мм) и Ø1,65 м (ширина 2600 мм) из трехслойной полиэтиленовой пленки, толщиной 0,220 мм.

В 2011 г. начато производство полимерных пакетов больших размеров. Реализация данного проекта позволила увеличить ассортимент пленочных изделий. На оборудовании возможно изготовление мешков шириной до 1500 мм, длиной до

**II Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
(9 квітня 2021 р., м. Бердянськ)**

---

3000 мм. Максимальная толщина пленки при сварке для мешков с фальцовкой составляет 0,80 мм.

В 2014 г. начато производство канистр, номинальной вместимостью от 1,0 до 20,0 л (дм<sup>3</sup>) из пластических масс предназначенных для упаковывания и обеспечения процесса обращения товаров бытовой химии, лакокрасочных материалов, технических масел, смазок и другой продукции промышленного и бытового назначения, к которым полиэтилен химически стоек.

В 2015 году освоено производство покрытий для сенажных ям толщиной 0,150 мм и максимальной шириной полотна 12000 мм, освоено производство плёнки для мульчирования.

С декабря 2017 г. введено производство по переработке отходов повышенной загрязненности.

В структуре реализации продукции в разрезе структурных групп пленка и пленочные изделия занимают 54,1 %, трубы и фитинги – 21,4 %, изделия из пластмасс – 15,4 %, товары бытовой химии – 9,2 %.

Проведем анализ основных показателей производственно-экономической деятельности за 2017-2019 гг. в ОАО «БЗПИ» (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели производственно-экономической деятельности, тыс. руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, %
				2019 г. к 2018 г.
Выручка от реализации продукции	39294	42970	39478	91,9
Себестоимость реализованной продукции	32566	36685	33303	90,8
Валовая прибыль	7358	6285	6175	98,2
Прибыль от реализации товаров (работ, услуг)	2078	609	511	83,9

За исследуемый период наблюдается рост себестоимости продукции, снижение прибыли от реализации продукции. Финансовое состояние исследуемого предприятия можно охарактеризовать как нестабильное.

На следующем этапе исследования проведем анализ существующей системы сбыта.

Текущая система сбыта в ОАО «БЗПИ»:

– продажа труб, пластмассы и изделий из труб осуществляется через: корпоративный интернет-сайт (электронная заявка на заказ), торговых представителей, с использованием метода «холодный обзвон».

– доставка товаров до покупателя с помощью транспортировки грузовыми машинами по оптимальному маршруту.

Обязанности, которые должны выполнять торговые представители, составлены с учетом специфики предприятия и стоящих перед ним задач. Основными из них

## Фундаментальні та прикладні наукові дослідження: актуальні питання, досягнення та інновації

---

являются:

- работа с существующей клиентской базой;
- поиск и привлечение новых клиентов;
- мониторинг торговых точек;
- увеличение объема продаж;
- контроль дебиторской задолженности;
- работа с возвратами (просроченные и бракованные товары);
- отчетность;
- контроль доставки, разгрузки товара;
- мониторинг остатков продукции на точках;
- решение конфликтных ситуаций с руководством торговых точек;
- контроль за проведением рекламных акций,
- снабжение материалами.

В настоящее время существует достаточно большой список инструментов для стимулирования потребителей. В рамках проводимого исследования предлагается сформировать для ОАО «Борисовский завод пластмассовых изделий» комплекс следующих стимулирующих сбыт мероприятий: реклама в сети Интернет, доработка корпоративного сайта (изменение дизайна и наполнения, разработка англоязычной версии) использование купонов, продажа по сниженным ценам или ценовая скидка, пакетные продажи по сниженным ценам, предоставление образцов и их бесплатное испытание.