



А. И. Санникоов, зам. генерального директора по внешнеэкономическим связям и сбыту



Г. Я. Шиленко, помощник генерального директора по внешнеэкономическим связям, сбыту готовой продукции и взаимодействию с совместными и дочерними предприятиями

Реализация продукции является замыкающим звеном в сложной производственно-технологической цепочке нашего предприятия. И от того, как быстро и по каким ценам будет реализована продукция, зависит дальнейшее благосостояние многотысячного коллектива завода и развитие самого предприятия. Все функции по реализации продукции, маркетингу и оформлению продукции на РУП «Белорусский металлургический завод» сосредоточены в Департаменте по внешнеэкономическим связям и сбыту, которым руководит заместитель генерального директора по ВЭС и сбыту Санников Александр Иванович.

В структуре данного департамента находятся три подразделения: управление по сбыту продукции, отдел маркетинга и отдел экспедирования и декларирования.

Отдел маркетинга начал свою деятельность с 1998 г. В настоящее время численность отдела маркетинга, которым руководит В. А. Чаус, составляет 35 чел. За время существования отдела задачи и функции постоянно менялись, как и в любой организации маркетингового характера. Основными функциями отдела маркетинга являются:

- планирование и реализация долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной стратегии поведения на рынке;
- расширение номенклатуры продаж и укрепление позиций на существующих рынках;
- организация и координация связей структурных подразделений завода с иностранными фирмами, банками, совместными предприятиями и другими участниками торговых каналов реализации продукции;
- составление перспективных и текущих планов производства и продаж продукции завода. - разработка маркетинговых и экспортных бизнес-планов;
- обеспечение формирования портфеля заказов завода на очередной финансовый год;
- разработка совместно с другими подразделениями завода предложений по совершенствованию потребительских свойств продукции с целью ее продвижения на рынке и стимулирования продаж;
- проведение исследований конкретной среды на рынке металлов и сталепроволочно-канатной продукции с целью определения факторов успеха завода на рынке, а также определение рыночных тенденций на ближайшую, среднесрочную и долгосрочную перспективу по каждому виду продукции завода;
- анализ стратегии продаж, выбранных заводом на каждом конкурентном рынке;
- сравнение цен по каждому виду продукции завода с ценами конкурентов;
- определение отношения клиентов к заводу на основе выставленной клиентом заводу рейтинговой оценки надежности поставщика;
- определение эффективности внедрения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в текущей деятельности завода по результатам продаж новых видов продукции;
- проведение маркетингового расчета экспортных цен на продукцию завода для принятия управленческого решения по установлению окончательной цены;



- участие в предконтрактных переговорах с покупателями, продавцами, финансистами в процессе оформления договоров на поставку продукции;
- организация и участие в проведении рекламно-выставочных и других мероприятий с целью продвижения продукции завода на рынок, участие в специализированных выставках и международных ярмарках;
- проведение рекламных компаний в отечественных и зарубежных средствах массовой информации; организация размещения объектов наружной рекламы; подготовка рекламных материалов (буклеты, листовки, каталог продукции, рекламных видеороликов и т. д.) и выставочного оборудования; сопровождение и модернизация корпоративного портала (информационно-справочная система завода InfoVMZ), электронной библиотеки ЭлБи, а также официального сайта РУП «БМЗ» www.belsteel.com с учетом современных решений в области IT.

Численность отдела экспедирования и декларирования составляет 55 чел. Руководит отделом С. А. Радчиков.

ОЭИД структурно состоит из четырех бюро:

- бюро экспедирования и оформления экспортных грузов;
- бюро декларирования импортных грузов;
- бюро по оформлению грузов СНГ;
- бюро подакцизных товаров и таможенный терминал.

Функционально ОЭИД выполняет следующие задачи:

- обеспечение бесперебойного проведения таможенных операций в отношении внешнеторговых грузов предприятия;
- обеспечение исполнения норм валютного контроля в части своевременной регистрации внешне-торговых сделок предприятия в банках и регистрации статистических деклараций в таможене;
- обеспечение исполнения предприятием налоговых обязательств в части таможенных платежей;
- обеспечение оказания лицензируемых услуг в области таможенного дела в рамках лицензии, выданной ГТК;
- обеспечение оформления транспортных документов в отношении экспортных товаров, перемещаемых автомобильным транспортом;
- экспедирование грузов предприятия.

Непосредственной реализацией готовой продукции на РУП «БМЗ» занимается *управление по сбыту продукции*, которым руководит С. В. Батан. Управление по сбыту продукции занимается реализацией готовой продукции как на внутренний рынок Республики Беларусь, так в страны-участницы Содружества Независимых Государств и дальнего зарубежья. Основная цель, стоящая перед управлением, - реализация произведенной продукции с максимальной выгодой для предприятия. Для этого постоянно, совместно с управлением маркетинга, проводится работа по расширению рынков сбыта продукции и увеличению сортамента отгружаемой продукции. Продукция Белорусского металлургического завода в настоящее время поставляется более чем в 50 стран мира и с каждым годом список наших партнеров увеличивается.

Коллектив управления по сбыту продукции состоит из 81 человека, и именно от четкой и слаженной работы сотрудников управления со службами завода и потребителями зависит выполнение производственной программы завода. На сегодняшний день коллектив работает, как единый организм.

Непосредственно реализацией продукции в управлении занимаются несколько отделов и бюро, которые сгруппированы по видам металлопродукции по направлениям продаж. Оформлением документации на отгруженную продукцию и работой с Торгово-промышленной палатой, выдающей сертификаты происхождения товара, занимается *бюро по оформлению документов*.

Работой с платежными и финансовыми документами на отгружаемую продукцию и оказываемые услуги РУП «БМЗ» сторонним организациям занимается *фактурное бюро*.

Постоянно проводимая на РУП «БМЗ» реконструкция и модернизация оборудования позволяет ежегодно увеличивать объемы производимой продукции и соответственно объемы реализуемой продукции постоянно увеличиваются.

В коллективе управления постоянно в течение года идет сложная и напряженная работа по согласованию условий контрактов, спецификаций на продукцию, по которым предстоит работать с потребителями. Грамотно проведенная работа по заключению договоров позволяет уверенно смотреть в будущее всему многотысячному коллективу завода.