



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ОАО
«СТАНКОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЗАВОД ИМ. КИРОВА»



Дата основания – 1881 г.

Входит в Холдинг «Белстанкоинструмент», который является самым крупным станкоинструментальным объединением на территории Восточной Европы

Продукция изготавливается в соответствии с сертификатом ИСО 9001:2008



Ценности ОАО «Станкостроительный завод им. С.М. Кирова»

Стремление к
совершенствованию

Верность принципам

Расширение знаний и
разделение ответственности

Ответственность перед
отраслью и обществом



ОАО «Станкостроительный завод им. С.М. Кирова» специализируется на выпуске следующих видов станочного оборудования:

- протяжные станки (горизонтально-протяжные, вертикально-протяжные и вертикально-протяжные сдвоенные);
- ленточно-отрезные станки для резки черных и цветных металлов различного профиля, обеспечивающие внедрение ресурсосберегающих технологий;
- рельсорезные станки нескольких модификаций для одновременной резки и сверления отверстий объемно-закаленных рельс на металлургических заводах и рельсосварочных поездах (РСП);
- отрезные круглопильные станки, предназначенные для резки дисковыми пилами черных и цветных металлов с автоматическим и ручным режимом работы;
- ножовочные отрезные станки для холодной резки металла;
- абразивно-отрезные станки для высокопроизводительной резки;
- деревообрабатывающие станки промышленного и бытового назначения;
- торфовозные вагоны.





Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Станкостроительный завод им. Кирова» за 2016-2017 гг.

Показатели	2016	2017	Отклонение	Темп роста, %
Выручка от реализации продукции, услуг, тыс. руб.	1 759	2 583	824	146,8
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.	1 595	2 541	946	159,3
Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб.	-208	-442	-234	-
Рентабельность продаж, %	-11,8	-17,1	-5,3	-
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	109	-97	-206	-
Среднесписочная численность работников, чел.	178	174	-4	97,8
Фонд заработной платы, тыс. руб.	1010,3	1115,0	104,7	110,4
Среднемесячная заработная плата 1 работника, руб.	473	534	61	112,9
Производительность труда, тыс. руб. / чел.	9,9	14,8	5,0	150,2



География поставок



Партнеры в Республике Беларусь



BELARUS
MINSK TRACTOR WORKS



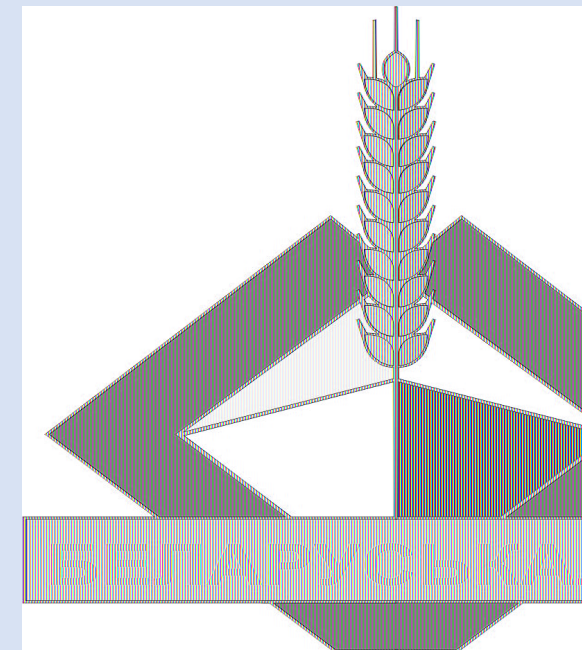
БЕЛАРУСЬ
ВЕЛАЗ



ГОМСЕЛЬМАШ



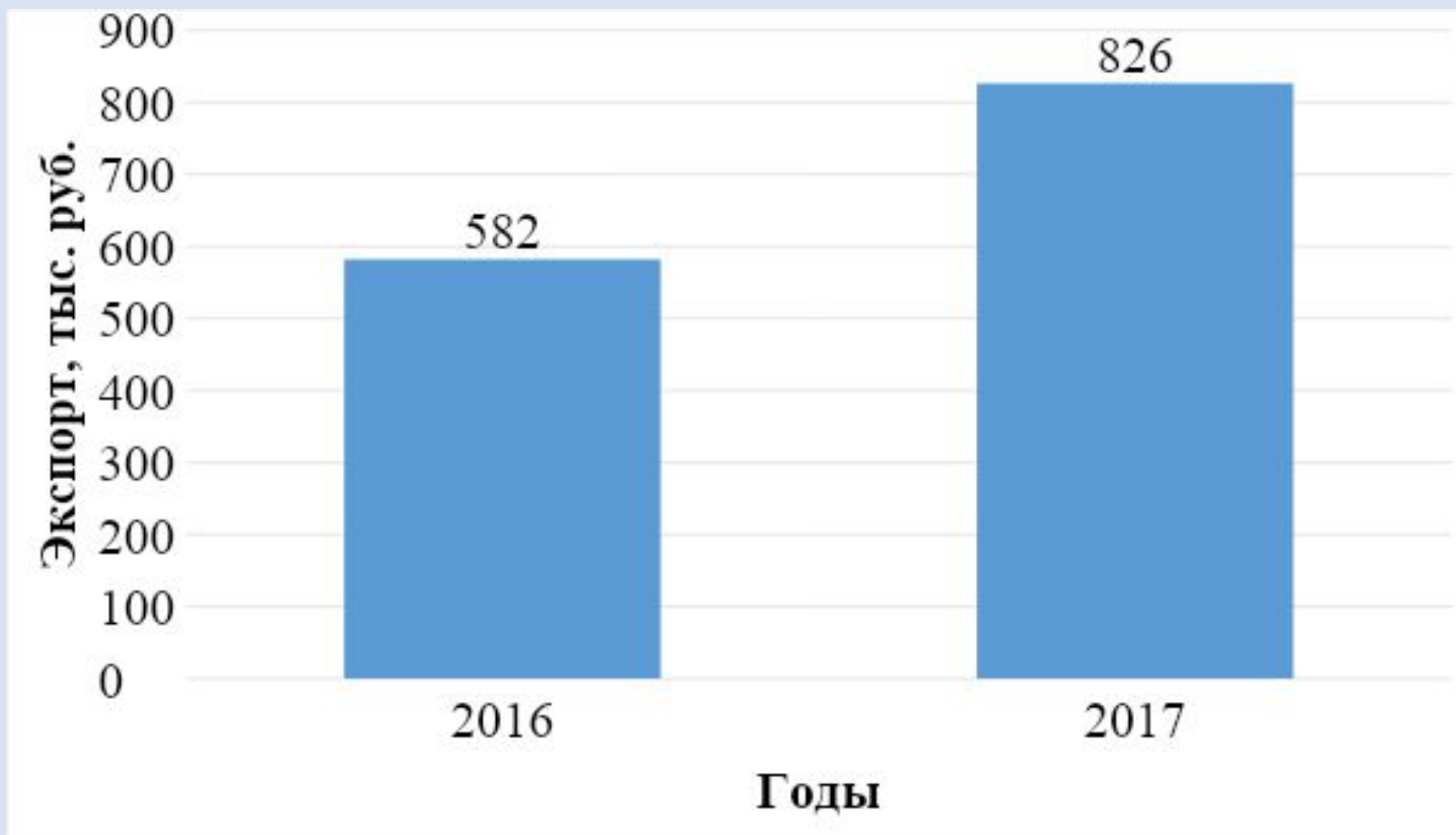
**ОАО "ДЗЕРЖИНСКИЙ
ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНО-
МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД"**



Зарубежные партнеры

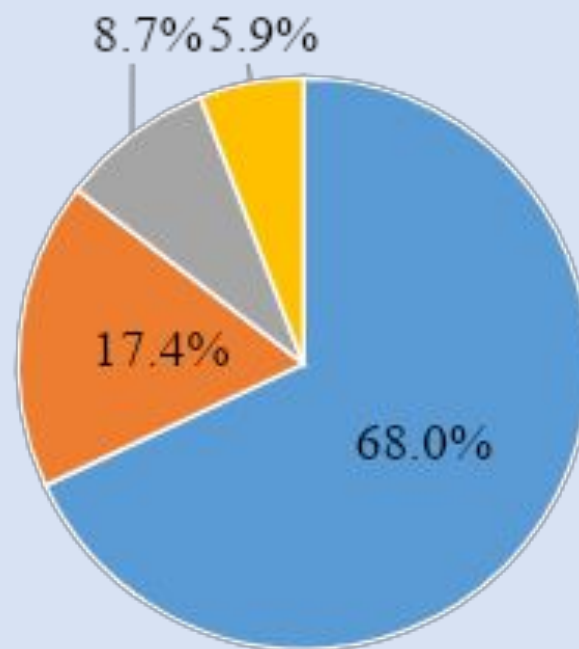


Динамика экспорта ОАО «Станкостроительный завод им. Кирова» за 2016-2017 гг.






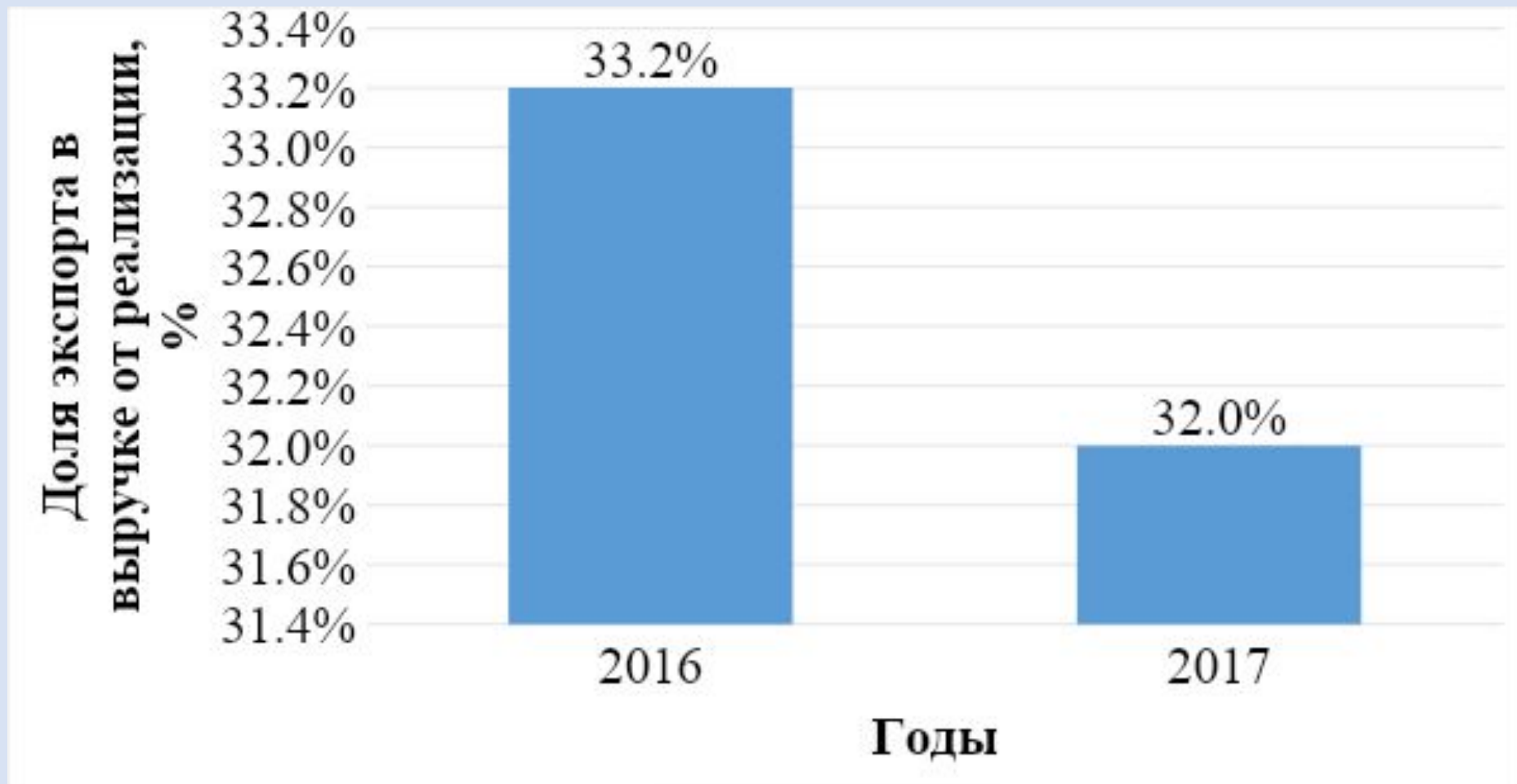
Структура поставок продукции ОАО «Станкостроительный завод им. Кирова» за 2017 г.



- Республика Беларусь
- Россия
- Рынок ближнего зарубежья (кроме России)
- Рынок дальнего зарубежья



Доля экспорта ОАО «Станкостроительный завод им. Кирова» в выручке от реализации за 2016-2017 гг.



Анализ внешней среды

Социальные факторы:	Технологические факторы:
<ol style="list-style-type: none">1. Низкий уровень жизни населения2. Переориентация жизненных ценностей3. Ухудшение общей социально-демографической ситуации	<ol style="list-style-type: none">1. Поддержка программы реструктуризации2. Внедрение новых технологий производства3. Появление новых товаров4. Повышение финансирования наукоемких областей
Экономические факторы:	Политические факторы:
<ol style="list-style-type: none">1. Экономическая нестабильность2. Увеличение темпов инфляции3. Снижение реального уровня доходов населения4. Усиление конкуренции в отрасли5. Колебания валютных курсов6. Ухудшение состояния физической инфраструктуры	<ol style="list-style-type: none">1. Нестабильность ряда законодательных актов, особенно в сфере налогообложения2. Относительная политическая стабильность3. Общественная удовлетворенность политической ситуацией4. Недостатки валютного законодательства5. Негативная инвестиционная среда

Основные конкуренты на внешнем рынке



Преимущества:

- опыт работы;
- высокое качество;
- широкая география поставок;
- удобная система расчетов.



Преимущества:

- всемирно известное имя;
- налаженные связи с партнерами;
- высокое качество;
- автоматизированное производство.



Критерии оценки конкурентоспособности на внешнем рынке

Ассортимент
продукции

Ценообразование

Условия
поставок

Дополнительные
услуги
(оказываются ли)

Охват
территории

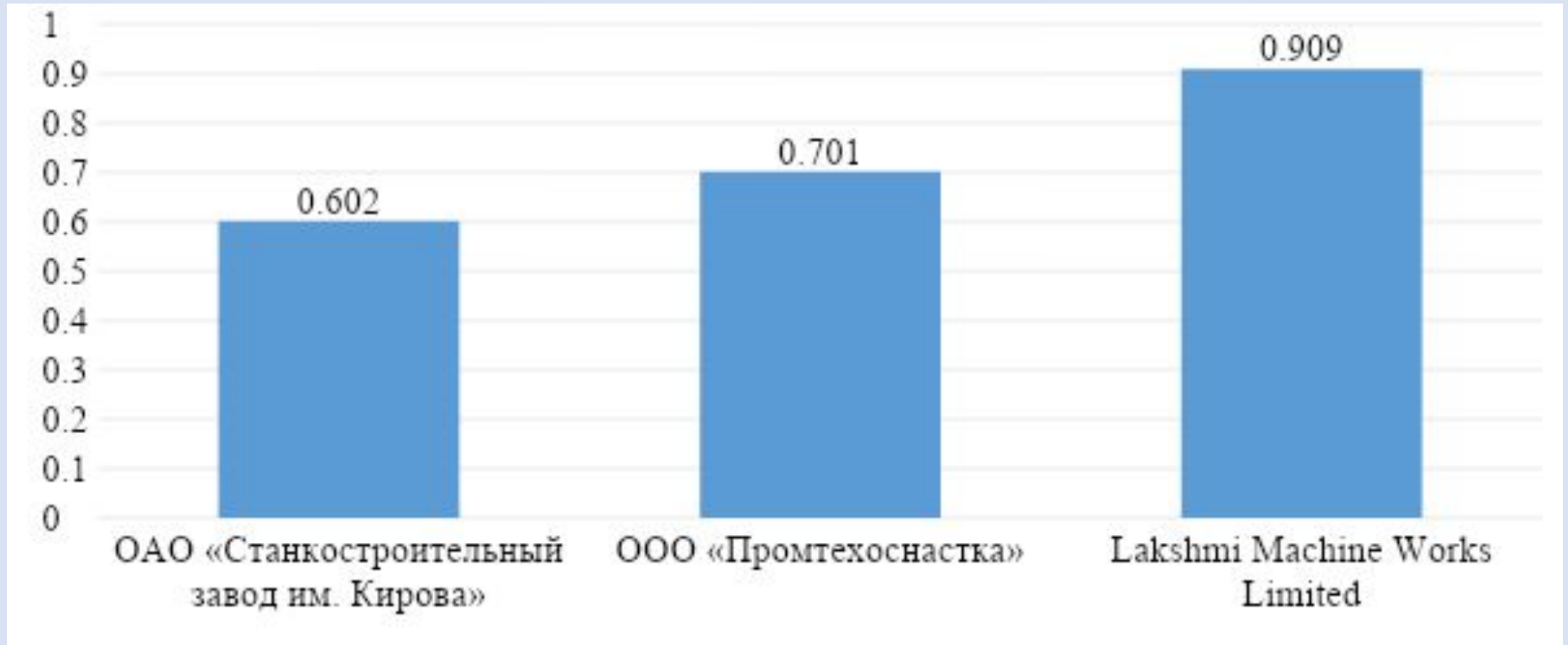
Доля рынка

Финансовое
состояние

Количество
постоянных
клиентов



Результаты расчетов комплексного показателя конкурентоспособности



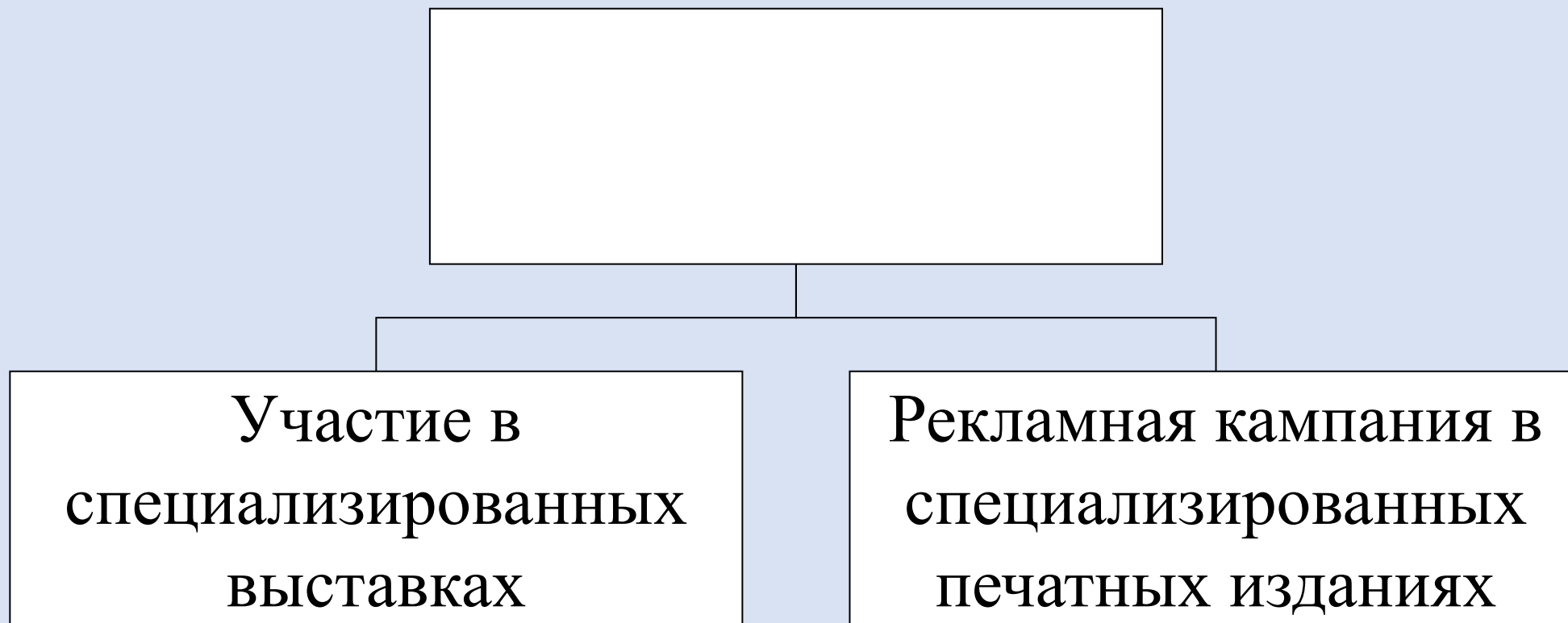


Сильные и слабые стороны ОАО «Станкостроительный завод им. Кирова»

Сильные стороны	Слабые стороны
– квалифицированные специалисты	– отсутствие гибкой ассортиментной политики
– резерв площадей и мощностей позволяет расширять выпускаемый ассортимент, улучшать его качественные характеристики, вносить корректировки в производственные программы, реагируя на изменение спроса	– потеря рынков сбыта из-за экспансии более дешевых товаров и необходимостью функционирования в условиях финансового и экономического кризиса
– высокое качество продукции	– не осуществляется планирование рекламных мероприятий
– налаженные партнерские контакты	
Возможности	Угрозы
– привлечение дополнительных инвестиций в производство	– снижение конкурентоспособности на внешних рынках
– изменения в ассортиментной политике	– высокая конкуренция на внешнем рынке
– увеличение поставок отдельных групп продукции на экспорт	– наличие на территории СНГ крупных предприятий, производящих аналогичные виды изделий
– выход на новые рынки сбыта	– форс-мажорные обстоятельства
– возможности снижения себестоимости производства за счет нового оборудования, новых технологий производства	
– развитие электронной торговли	



Направления расширения рынков сбыта ОАО «Станкостроительный завод им. Кирова»





План реализации предложенных мероприятия по
расширению внешних рынков сбыта
ОАО «Станкостроительный завод им. Кирова»

Мероприятие	Сроки реализации	Ответственный
1 Участие в выставке «Металлообработка – 2019»	27-31 мая 2019 г.	Отдел маркетинга, рекламы и сбыта, отдел внешнеэкономической деятельности
2 Проведение рекламной кампании в зарубежных печатных изданиях	Апрель-июнь 2019 г.	Отдел маркетинга, рекламы и сбыта



Международная выставка «Металлообработка»

МЕТАЛЛООБРАБОТКА

20-я международная
специализированная выставка

27–31 мая 2019

Организаторы:



12+



Оборудование, приборы и инструменты
для металлообрабатывающей
промышленности



Организаторы

Поддержка



Российская Ассоциация
производителей
станкоинструментальной продукции
«Станкоинструмент»





Затраты на участие в выставке «Металлообработка – 2019»

Статья затрат	Сумма, руб.
Регистрационный сбор	295
Закрытая оборудованная выставочная площадь	685
Заработная плата сотрудников, принимающих участие в выставке	210
Рекламно-информационные материалы (буклеты, каталоги, брошюры и т.п.)	400
Итого	1 590



Проведение рекламной кампании в зарубежных СМИ

Цель рекламной кампании – рост продаж на 7,5 %





Затраты на рекламу в печатных изданиях на первое полугодие 2019 года

Издание	Формат рекламы	Стоимость размещения, руб.	Сроки	Итоговая стоимость, руб.
«Нәрби Билик»	Статья, 3500 зн.	1 645	1	645
	Модуль 1/3 страницы	672	3	1 015
«Металлообработка и станкостроение»	Размещение информационного материала, 1 стр.	1 200	1	400
	Информационный модуль А5 внутр. полоса	700	3	2 800
Итого				4 860



Показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Прирост выручки от реализации, тыс. руб.	193,7
Приток прибыли от реализации, тыс. руб.	3,8
Рентабельность проекта, %	59



***СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!***