

снижения не распланированных вложений в модернизацию и поддержку существующей ИИ; прирост прибыли за счет определения и инвестирования в ключевые бизнес-процессы; экономии за счет исключения вложений в нересурсоёмкие бизнес-процессы; высвобождение денежных средств за счет сокращения трудоемких аналитических работ и затрат на их проведения и создания консолидированной отчетности, методами привлечения аутсорсинговых компаний и проведением ИТ-аутстаффинга.

Литература:

1. Расчёт ТСО, или "почём же" на самом деле? [Электронный ресурс]. – 2005. Режим доступа: <http://virusinfo.info/showthread.php?t=2777> – дата доступа: 23.03.2011.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Протуро И.И., соискатель, БГАТУ, г. Минск

На мировых рынках сельскохозяйственной техники с 2009 года резко сократился спрос и соответственно объемы закупок. На традиционных внешних рынках белорусских предприятий сельхозмашиностроения (Россия, Украина, Казахстан, Средняя Азия, Восточная Европа) эти процессы проявились еще более значительно. Сложившаяся ситуация, как показывает анализ, обусловлена следующими основными причинами.

1. Неблагоприятное воздействие мирового финансового кризиса, выразившееся в существенном сокращении в странах-импортерах кредитных ресурсов и кредитов, в том числе на закупку сельхозтехники.

2. Ухудшение финансового положения предприятий сельского хозяйства вследствие снижения цен на продукцию, отсутствия стабильных государственных интервенций по закупкам, роста цен на горюче-смазочные материалы, а также замедления продвижения средств государственных

бюджетов, направляемых в регионы на поддержку сельхозпроизводства и операторов по продажам сельскохозяйственных машин.

3. Принятие жестких мер правительствами ряда стран по ограничению доступа на внутренние рынки импортной сельхозтехники в целях защиты интересов ее отечественных производителей.

4. Продукция предприятий сельхозмашиностроения Республики Беларусь не имеет явных конкурентных преимуществ по сравнению с аналогами зарубежных производителей. Из этого следует вывод, что достичь на рынках превосходства относительно конкурентов традиционными методами реализации (прямой экспорт) весьма проблематично.

Стратегическое значение для белорусских предприятий сельхозмашиностроения имеет рынок сельскохозяйственной техники Российской Федерации. Это объясняется следующими обстоятельствами:

- российский рынок является основным по объемам экспортных поставок продаж продукции предприятий сельхозмашиностроения Беларуси;

- в России наиболее развита товаропроводящая сеть большинства белорусских производителей сельхозтехники ;

- на Россию приходится основной объем встречных поставок материалов и комплектующих, используемых в нашей республике для производства сельхозтехники;

- создание льготного режима оформления экспортно-импортных операций в рамках Таможенного Союза;

- отсутствие языкового барьера между белорусскими экспортерами и российскими импортерами сельскохозяйственных машин;

- соответствие функциональных характеристик белорусской техники уровню агротехнологий российских регионов;

- наличие развитой сети торговых представительств МИДа Республики Беларусь в России;

- в России повышается уровень государственной поддержки сельского хозяйства, что расширяет возможности приобретения российскими

сельхозпредприятиями технических средств, выпускаемых белорусскими сельхозмашиностроителями.

Указанные факторы благоприятствуют расширению возможностей экспорта белорусской сельхозтехники на российский рынок. Однако сокращение доступных и дешевых кредитных ресурсов на закупку сельхозтехники, низкие закупочные цены на зерно, сильная засуха в 2010 году негативно повлияли на объемы закупаемой техники, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1. Закупка сельскохозяйственной техники в РФ
в период 2008 – 2010 гг.

Наименование	2008	2009	2010
Зерноуборочная техника, шт.	8 857	5 893	3 782
Кормоуборочная техника, шт.	1296	504	449

Как видно, приобретение зерноуборочных комбайнов в России за 2 года уменьшилось в 2,3 раза, кормоуборочных комбайнов – в 2,9 раза. Сокращение объемов закупаемой сельхозтехники вызывает усиление конкуренции среди основных продавцов на российском рынке, привлекательность которого остается на высоком уровне для ведущих производителей сельхозтехники в мире.

Изложенное в совокупности обуславливает необходимость разработки новой стратегии предприятий сельхозмашиностроения Беларуси на российском рынке. В данной стратегии можно выделить следующие основные направления:

повышение эффективности работы товаропроводящей сети (ТПС), для чего необходимо переработать стандарты и нормативы с целью максимальной ориентации на удовлетворение запросов потребителей;

увеличение субъектов ТПС, что предполагает целесообразность создания в каждом регионе России дилерского центра или других субъектов ТПС;

номенклатура продаваемой техники должна максимально удовлетворять спрос разных категорий потребителей (от крупных агрохолдингов до мелких фермерских хозяйств);

вся продаваемая на российском рынке сельскохозяйственная техника белорусского производства должна иметь статус российского производства. В данном случае на нее будут распространяться все федеральные и региональные программы по льготированию условий продаж и кредитования как на российскую технику. Это решается путем организаций совместных производств или совместных предприятий на территории России;

разработка и внедрение дополнительных финансовых схем для продажи белорусской техники (льготные кредиты «Сбербанка», лизинг белорусской техники через Белорусскую лизинговую компанию, льготные кредиты белорусских банков для российских покупателей, собственный лизинг дилеров).

предоставление покупателю дополнительных услуг (создание мехотрядов, МТС, доставка техники непосредственно в хозяйство, технический сервис в течение нормативного срока эксплуатации техники, оказание содействия в реализации урожая и др.);

формирование на уровне административных районов программ обеспечения техникой сельского хозяйства с участием регионального бюджета, подписание и организация выполнения соответствующих соглашений.

Эффективность осуществления указанных и других мероприятий частично подтверждается результатами экспортно-сбытовой деятельности ПО «Гомсельмаш». До 2009 года на территории России действовало одно совместное предприятие по производству зерно- и кормоуборочных комбайнов ПО «Гомсельмаш» в г.Брянске. В течение 2009-2010 гг. дополнительно создано четыре совместных производства этих машин (Татарстан, Благовещенск, Омск, Чита) и четыре совместных производства прицепной техники (Удмуртия, Екатеринбург, Чувашия, Новосибирск). За

два года создано 36 дилерских центров, переработана с учетом требований рынка дилерская документация, расширены функции субъектов ТПС.

Разработка и внедрение указанных направлений производственно-сбытовой деятельности, позволило ПО «Гомссльмаш» увеличить в 2010г. объем реализации в Российскую Федерацию на 4,3% к уровню 2009 г. и на 21,0% к уровню 2008 года.

Для предприятий сельхозмашиностроения Беларуси стратегический интерес представляет также рынок сельскохозяйственной техники Украины. В последние годы в этой стране значительно улучшились условия для приобретения сельхозпроизводителями импортной техники. Так, процентная ставка по кредитам на покупку сельхозтехники с начала 2009 г. уменьшилась на 10-15 пунктов и к концу 2010г. составила 15 процентов.

Кабинет Министров Украины в 2010 году утвердил порядок распределения стабилизационного фонда, предназначенного на развитие животноводства и формируемого ежегодно в бюджете страны. Учитывая, что обязательным условием использования стабилизационного фонда является закупка техники отечественного производства, предприятиям сельхозмашиностроения Беларуси необходимо активизировать создание совместных производств на предприятиях Украины.

Наряду с российским и украинским рынками, предприятиям сельхозмашиностроения Республики Беларусь следует активизировать работу по более полному освоению рынка сельхозтехники Казахстана. Несмотря на резкое сокращение объемов закупок сельскохозяйственной техники в 2010 году, рынок Казахстана имеет хорошие перспективы для белорусской сельхозтехники, что обусловлено следующими обстоятельствами:

традиционно на рынке Казахстана показатель «цена-качество» белорусской техники соответствовал запросам казахских потребителей;

производство зерна в Казахстане является главной экспортно-ориентированной отраслью, что способствует наличию постоянного спроса на зерноуборочные комбайны;

имеющийся в Казахстане парк сельскохозяйственных машин сильно изношен и требует обновления;

в стране нет собственного тракторо- и комбайностроения;

наличие упрощенных экспортно-импортных связей в условиях Таможенного союза;

дилерские центры многих белорусских предприятий в Казахстане созданы на базе одних и тех же организаций, что дает возможность предлагать потребителям весь технологический ряд белорусской техники - от почвообрабатывающих до уборочных машин;

в Казахстане действует схема государственного лизинга для техники отечественного производства, что расширяет финансовые возможности ее приобретения.

Производственным объединением «Гомсельмаш» совместно с «Агромаш-Холдинг Казахстан» на дизельном заводе в Кустанае открыто совместное производство зерноуборочных комбайнов. Комбайны, произведенные на этом СП, уже с 2009г. включены в систему государственного лизинга, а в 2010г. данное СП включено в карту индустриализации Казахстана.

Немалые возможности для белорусских предприятий сельхозмашиностроения имеются на рынках стран дальнего зарубежья.

Выполнение необходимого комплекса мероприятий по вхождению на рынок любой страны дальнего зарубежья требует значительных финансовых затрат и занимает период от 3 до 5 лет. Поэтому, прежде чем приступить к конкретным действиям в той или иной стране, необходимо провести серьезные маркетинговые исследования мирового рынка сельскохозяйственной техники по следующим аспектам:

- определить страны, где функциональные характеристики белорусской техники максимально соответствуют местным агротехнологиям;
- изучить емкость рынков исследуемых стран и разработать прогноз продаж техники отечественного производства;
- изучить емкость рынков, где используется техника с незначительными отличиями от белорусской техники;
- определить перечень стран с реальной потребностью в белорусской технике именно нынешнего уровня или с незначительным улучшением;
- разработать логистическую систему поставок;
- проанализировать ценовые ограничения регионов потенциальных поставок белорусской техники и сопоставить их с текущими возможностями с учетом затрат на доставку, реализацию и сервис.

Целесообразно при проведении маркетинговых исследований учесть информацию посольств и торговых представительств за рубежом, рекомендации субъектов товаропроводящей сети предприятий Республики Беларусь и стран СНГ. Именно такой подход позволяет ПО «Гомсельмаш» ежегодно расширять географию экспортных поставок техники в Аргентину, Иран, Чехию, Словакию, Болгарию, Китай. Объем экспорта в эти страны в 2010 году составил 7,9 млн. долларов США.

Определив страны наиболее подходящие для предприятия в качестве перспективного рынка, необходимо сформировать программу конкретных мероприятий по вхождению на рынок, в которой обязательно необходимо предусмотреть:

- выполнение процедуры испытаний и сертификации техники на соответствие требованиям евростандартов или стандартов страны назначения;
- формирование собственной товаропроводящей сети с учетом законодательно установленных требований стран-импортеров;
- целесообразность организации совместного предприятия по производству (сборке) белорусской техники с учетом разницы таможенных пошлин на готовую технику и машинокомплекты.

Активные и системные действия на мировых рынках сельскохозяйственной техники – необходимое условие конкурентной устойчивости предприятий сельхозмашиностроения Беларуси.

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РЫНКА ЗЕРНА В КИТАЕ.

Чжан Хуа, аспирант БГАТУ, г. Минск

Китай – страна, где подавляющее большинство населения составляют крестьяне, поэтому сельское хозяйство занимает место основной отрасли в народном хозяйстве страны.

В последние годы в Китае наблюдается устойчивый рост валового сбора зерна, что положительно сказывается на его балансе, формировании резервных фондов, обеспечении населения продовольствием. В период 2004 – 2010 гг. производство зерна в КНР увеличилось с 469,5 млн. тонн до 546,4 млн. тонн. В 2007 году впервые в истории страны преодолен 500 – миллионный рубеж валового сбора зерна (502,5 млн. тонн).

По мере наращивания объемов производства зерна государственные резервные запасы его так же пополняются. В настоящее время запасы зерна в Китае в годовом его потреблении превышают 35 %, что в 2 раза выше нормы, установленной Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО).

Китай расширяет экспортно – импортные поставки зерна. В 2006 году объем экспорта зерна составлял 6,45 млн. тонн, а импорта – 3,6 млн. тонн. В период с января по ноябрь 2007 года экспортировано 9,15 млн. тонн, импортировано 1,45 млн. тонн. Импортные поставки главным образом предназначены для обеспечения технологических потребностей по изготовлению различных видов хлебных продуктов, что является обычной практикой во всех странах. В частности, Китай импортирует высококачественную пшеницу для смешивания ее с пшеницей