

## ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУП «ГОМСЕЛЬМАШ»

П.И. Протуро

В новых условиях хозяйствования белорусские предприятия должны были заново осваивать как рынки СНГ, так и мировой рынок, а также восстанавливать нарушившиеся связи с зарубежными партнёрами. Однако для предприятий Республики Беларусь наращивание объёмов экспорта возможно только при увеличении выпуска конкурентоспособных изделий и расширения их номенклатуры. Исключением не является и РУП «Гомсельмаш».

Значительную часть техники предприятие экспортирует. Потребность экспорта обусловлена необходимостью удержания своих позиций на внешнем рынке (на внутреннем рынке продукция большей своей частью не востребована) и постоянным поиском новых рынков сбыта продукции.

Также одной из причин постоянного повышения экспорта является большая импортозависимость производства (70-80% комплектующих).

Основные группы внешних рынков, на которых действует РУП «Гомсельмаш» можно разделить на 2 группы:

1. Рынок стран СНГ
2. Рынок дальнего зарубежья.

Между собой эти рынки разделяются как по способам проникновения и укрепления на рынке, так и по методам продвижения продукции к конечному потребителю.

Стратегически важным рынком сбыта для РУП «Гомсельмаш» является Россия. В начале 90-х годов в России была создана программа федерального лизинга. Сначала наибольшая часть техники РУП «Гомсельмаш» закупались с помощью данной программы. Однако сейчас основная часть техники поставляется по местным лизинговым программам.

Одним из перспективных направлений развития экспортных отношений с Россией является создание совместных производств. Данные проекты представляют немало преимуществ:

- Это гарантия сбыта продукции в виде агрегатов и частей, собранных на РУП «Гомсельмаш».
- Это поддержка продукции РУП «Гомсельмаш» в регионе.
- Это реальные инвестиции
- Данные проекты представляют возможность кооперации с российскими производителями.

- Можно воспользоваться налоговыми льготами от создания СП.

Поэтому совместные предприятия создаются там, где довольно сложно для РУП «Гомсельмаш» продать свою технику: Башкортостан, Смоленск, производство планируется в Татарстане.

На российский рынок РУП «Гомсельмаш» постоянно сталкивается с жёсткой конкуренцией со стороны как российских так и зарубежных производителей. Чтобы успешно бороться с конкурентами, продукция предприятия должна иметь преимущества перед изделиями других производителей. Поэтому следует постоянно обновлять ассортимент продукции, совершенствовать технику, внедрять новые технологические предложения.

Также к числу перспективных можно отнести следующие предложения:

1. Развитие дилерской сети.
2. Формирование центров сервисного обслуживания.
3. Активизация рекламной деятельности.

Относительно рынка дальнего зарубежья, его освоение находится пока что в начальной стадии. Поскольку на рынке развитых стран освоится практически невозможно (из-за жёстких барьеров и конкуренции), то перспективным является освоение рынков третьих стран.

За первое полугодие 2000 года было заключено 34 контракта на сумму 6,7 млн. долл. США (Польша, Болгария, Россия, Словакия, Германия) на реализацию продукции РУП «Гомсельмаш» и на закупку импортных комплектующих для обеспечения плана производства.

В развитии дальнейшей работы по освоению региона Юго-Восточной Азии в июне 2000 года РУП «Гомсельмаш» посетила делегация Экспортно-импортного объединения Госхозов Китая, в результате подписан протокол намерений.

Для продолжения освоения Latinoамериканского рынка в Аргентину были отправлены специалисты с целью проведения переговоров и заключения контракта на поставку сельхозтехники РУП «Гомсельмаш». Подписано соглашение о перспективном сотрудничестве с аргентинской фирмой «Аргоиндустриаль» о поставке сельхозмашин в обмен на зерновые жатки «Бернардин».

Основные проблемы, которые препятствуют предприятию освоиться на рынке этих стран – это необходимость финансирования создания дилерской и сервисной сети, необходимость адаптации продукции к требованиям покупателей (привязка к двигателям различных фирм) и климатическим условиям.

Решение этих проблем, а также многих других возможно только при наличии инвестиций, которые позволят профессионально развернуть деятельность по продаже сельскохозяйственной техники в данных государствах. Размер внутренних источников предприятия незначителен, поэтому необходимо вести постоянный поиск потенциальных инвесторов за рубежом. Учитывая особенности сложившейся конъюнктуры, на мой взгляд, основные усилия должны быть сконцентрированы на поиске сотрудничества с российскими кредитными институтами.