

БЕЛОРУССКОЕ СТАНКОСТРОЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Лизакова Роза Алексеевна

канд. экон. наук, доцент, Барановичский государственный университет, РБ, г. Барановичи

Бердин Алексей Юрьевич

начальник управления заказов и сбыта ОАО «СтанкоГомель», РБ, г. Барановичи

Belarusian machine tool industry on the Russian market

Roza Lizakova

candidate of Science, associate Professor, Baranovich State University, Belarus, Baranavichy

Aleksey Berdzin

the head of Department of orders and sales, OJSC «Stankogomel», Belarus, Baranavichy

Аннотация. Рассматриваются вопросы важности российского рынка для белорусского станкостроения, возникшие сложности, связанные с изменением маркетинговой среды. Предлагаются варианты экспортных стратегий в зависимости от сложившейся ситуации на рынке.

Abstract. The article deals with the importance of the Russian market for the Belarusian machine tool industry, the difficulties associated with changes in the marketing environment. The variants of export strategies depending on the current situation in the market are offered.

Ключевые слова: станкостроение; Беларусь; Россия; маркетинг; стратегии.

Keywords: machine tool industry; Belarus; Russia; marketing; strategies.

В течение уже значительного времени в станкостроительной отрасли отмечается относительно невысокий спрос на выпускаемую продукцию, что характеризует и коэффициентом использования производственных мощностей, что представлено в таблице 1.

Таблица 1.

**Фрагмент национальной статистики по станкостроительной промышленности
Беларуси**

Показатели по станкам для обработки металлов	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент использования производственных мощностей	71,6	75,3	72,2	72,0	60,9	38,8	41,0	55,2
Производство станков, тыс.шт	3,9	5,3	4,5	4,5	2,8	1,9	2,6	3,0

Источник: [1]

Видно, что производственные мощности в последние три года загружены в среднем на 45 %. Хотя 2017 год показал положительные перспективы. Тем не менее, по словам первого заместителя министра промышленности Республики Беларусь: «Это очень наукоемкая продукция с большим циклом изготовления... Когда возникает кризис, наиболее сложно станкостроителям. Когда сокращается производство, сложно искать заказы и сложно быть финансово устойчивыми при таких длительных процессах производства» [2].

Основными причинами тенденции снижения производственных мощностей белорусских станкостроительных предприятий являются следующие факторы внешней маркетинговой среды деятельности предприятия:

- общие кризисные явления в мировом машиностроении;
- низкая покупательская способность потенциальных потребителей станочной продукции;
- повышение конкуренции на потенциальных рынках сбыта;
- постоянный рост цен на сырье, материалы и комплектующие, что влечет вынужденное увеличение цен на выпускаемую продукцию, так как станкостроение - это отрасль, имеющая высокий уровень материалоемкости, особенно при выпуске станков с числовым программным управлением.

Однако белорусское станкостроение старается выживать в данных условиях. Безусловно, такое выживание осуществляется с помощью российского торгового партнера. Например, для ОАО «СтанкоГомель», которое является крупнейшим производителем в Республике Беларусь универсальных консольно-фрезерных станков и единственным производителем вертикальных и горизонтальных обрабатывающих центров, за пределами Республики Беларусь основным стратегическим рынком для предприятия является Российская Федерация, куда поставляется более 75 % всей экспортной продукции, прежде всего – консольно-фрезерных станков различных модификаций. Поэтому служба маркетинга предприятия очень серьезно подходит к удержанию и расширению позиций предприятия на российском рынке.

На российском рынке основными конкурентами предприятия, выпускающими продукцию, имеющую близкие технические характеристики, после прекращения производства консольно-фрезерных станков болгарским АО «Арсенал» (Казанлык) и большинством российских заводов остаются китайские производители (например, «Shandong Weida Heavy Industries Co., Ltd.»), качество продукции которых за последние годы существенно выросло, а также возобновившее производство ООО «Дмитровский завод фрезерных станков». Кроме них на рынке присутствуют компании (например, ОАО «Астраханский станкостроительный завод»), предлагающие под видом продукции собственного производства китайские станки, но гораздо более низкого чем у «Shandong Weida Heavy Industries Co., Ltd.» качества, а также компании специализирующиеся на восстановлении станков, выпущенных во времена СССР, причем, если в условиях экономического подъема круг их потребителей ограничивался, прежде всего, мелкими и средними предприятиями, для которых низкая цена имела гораздо большее значение, чем высокое качество, то в условиях кризиса спрос на такие станки значительно

увеличился. Благодаря тому, что соотношение цены и качества у продукции ОАО «СтанкоГомель» является оптимальным, особенно для станков большого типоразмера, в настоящее время доля ОАО «СтанкоГомель» на российском рынке консольно-фрезерных станков составляет 25-30 %.

Исходя из сложившейся ситуации, для станков большого типоразмера, в частности консольно-фрезерных станков ОАО «СтанкоГомель» необходимо придерживаться на российском рынке стратегии прямого экспорта посредством каналов нулевого уровня. Данная форма сотрудничества одинаково выгодна обеим сторонам. ОАО «СтанкоГомель» из-за отсутствия посреднических структур получает максимальную прибыль, а покупатель, в свою очередь, получает возможность решать все возникающие в процессе эксплуатации продукции проблемы непосредственно с ее изготовителем, что значительно экономит время и денежные средства. Ценовая политика предприятия должна ориентироваться на позицию: средняя цена при высоком качестве.

Обрабатывающие центры представлены на российском рынке практически всеми производителями. Поэтому конкурировать по цене сложно. Продукция южнокорейских и тайваньских станкостроительных предприятий отличается хорошим качеством и разумной ценой, однако, поскольку основными потребителями обрабатывающих центров с ЧПУ являются предприятия российского оборонно-промышленного комплекса, частично или полностью финансируемые за счет бюджета, при закупке данного вида оборудования предпочтение отдается продукции российских производителей. Поэтому следует применить один из вариантов промежуточной стратегии выхода на внешний рынок, в частности лицензионного производства, в рамках которого на территории Российской Федерации из белорусских машинокомплектов будут собираться современные обрабатывающие центры с ЧПУ. Реализация данного соглашения позволит ОАО «СтанкоГомель» принять участие в программах технического перевооружения российских предприятий, в т. ч. и финансируемых за счет бюджетных средств.

Не смотря на плюсы прямого экспорта, с точки зрения, получаемой прибыли существует серьезная причина, ограничивающая применение данной стратегии. Так, согласно американскому или европейскому законодательству продавец обязан направить своего представителя на гарантийное обслуживание вышедшего из строя станка в течение 24 часов с момента получения рекламации, что для белорусского предприятия это практически невозможно. Поэтому следует расширять применение стратегии непрямого экспорта. К тому же стратегию прямого экспорта ограничивает и валютное законодательство Республики Беларусь, согласно которому экспортер обязан обеспечить поступление валютной выручки на свой расчетный счет в течение 180 дней с даты отгрузки [3]. В то же время, иностранная компания-посредник не связана такими жесткими условиями осуществления хозяйственной деятельности.

Таким образом, можно сказать, что российский рынок для белорусского станкостроения является очень важным. Данный рынок доступен как по географической, так и по психологической близости. Российские и белорусские производители имеют сходные требования к техническим характеристикам и качеству выпускаемой продукции. И чтобы его не потерять белорусские станкостроители используют различные виды маркетинговых стратегий при выходе на данный рынок.

Список литературы:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http:// www.belstat.gov.by/](http://www.belstat.gov.by/) (Дата обращения 08.01.2019).
2. Белорусские новости. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://naviny.by/new/> (Дата обращения 10.01.2019).
3. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.pravo.by/document/> (Дата

обращения 12.01.2019).