

УДК 339.9 (476.5)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЕ РАЗВИТИЕ

Зам. нач. Тихонов А.Ф.

*Управление инвестиционной политики и внешнеэкономических связей комитета
экономики Витебского облисполкома*

Вопросы развития экспортного потенциала и обеспечения сбалансированности внешней торговли Республики Беларусь приобрели исключительную значимость на современном этапе социально-экономического развития, поскольку внешний спрос на продукцию отечественных производителей является определяющим фактором загрузки производственных мощностей, поддержания высокого уровня занятости и обеспечения динамичного роста экономики.

В предшествующий пятилетний период развития экономика Республики Беларусь столкнулась с системными вызовами, спровоцированными как мировыми финансово-экономическими проблемами, усиливающимися тенденциями глобализации и либерализации мировой экономики, так и внутренними факторами развития.

Для регионов страны в рамках Национальной Программы развития экспорта Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг. была сформулирована задача – определить наиболее перспективные и конкурентоспособные направления развития и использования национального научного и научно-исследовательского потенциала. Кроме того, создать условия для широко-масштабного привлечения прямых иностранных инвестиций и участия белорусских предприятий в глобальных производственно-сбытовых цепочках транснациональных корпораций, наладить производство высокотехнологичных товаров, что, в конечном итоге, призвано обеспечить стабильное развитие и наращивание экспортного потенциала страны, решить задачу формирования устойчивого положительного сальдо внешнеторгового баланса.

О развитии внешней торговли области

Витебская область имеет все необходимые предпосылки и условия для развития инвестиционной и внешнеэкономической деятельности.

Объективным фактором развития экспортного потенциала области является ее географическое положение, открывающее возможности устойчивого торгово-экономического сотрудничества, прежде всего с регионами России и странами Балтии.

Наличие развитой инфраструктуры газопроводного и нефтепроводного транспорта, пересечение на территории области крупнейших европейских транспортных коридоров, возможность развития комплексного обслуживания пассажиро- и грузопотоков в автомобильном, железнодорожном и авиационном сообщении также, в конечном итоге, позитивно влияет на развитие экспорта товаров и услуг. Отметим, что с 2012 года ввоз любого товара на территорию Витебской области автоматически означает, что груз поступает на территорию Таможенного союза и может в дальнейшем беспрепятственно передвигаться до Владивостока или Алматы. Через Витебскую область проходят два крупнейших европейских транспортных коридора: Берлин-Москва и Хельсинки-Киев.

Витебская область сегодня – это: 17 % – объема промышленного производства республики; 15 % – продукции сельского хозяйства; 11 % – экспорта; 9 % – в республиканских объемах импорта; 10 % – в объеме инвестиций, привлекаемых в Беларусь.

В Витебской области в среднем вырабатывается 46 % – электроэнергии республики, перерабатывается 52 % закупаемой нефти, производится половина автомобильного бензина и 60 % дизельного топлива, выпускается 46 % станков, 30 % керамического кирпича, 100 % льняных и стеклотканей, 80 % ковров, 60 % обуви.

Для выпуска перечисленных видов продукции 60 % в структуре импорта приходится на углеводородное сырье, значительная часть на оборудование, на текстильное, кожевенное, химическое сырье и металлы.

География закупок предприятий Витебской области охватывает более 100 государств мира и складывается из ценового фактора и качественных характеристик продукции.

В свою очередь, в экспорте области почти 40 % занимают различные виды нефтепродуктов и сжиженные газы, 14 % – текстильные изделия, 8 % – химические волокна, около 5 % – оборудование и приборы.

Основной объем экспортных поставок приходится на продукцию предприятий нефте-химического комплекса ОАО "Нафтан" и ОАО "Стекловолокно-Полоцк". Спросом на внешних рынках пользуются жгут и волокна акриловые, полиэтилен, продукты нефтепереработки. Кроме того, традиционно экспортируются кабельная продукция, обувь, изделия деревообработки и лекарственные средства. Местные предприятия экспортируют мясомолочную продукцию – сухое молоко, казеин, масло животное, сыры твердые, мясо, мясные и молочные консервы.

Необходимо отметить постоянную динамику количества стран – торговых партнеров области. В первом квартале 2012 г. экспортно-импортные операции торговли товарами осуществлялись с 93 странами мира, товары поставлялись на рынки 66 государств, импортировались – из 83.

Основными торговыми партнерами области являются: Россия – 61,2 % от всего объема товарооборота, Нидерланды – 23,7 %, Соединенное Королевство – 2,1 %, Китай – 1,3 %, Украина, Германия и Испания – по 1,1 %.

Из общего объема экспорта области на долю России приходится 26,2 %, других стран СНГ – 2,6 %, стран вне СНГ – 71,2 %. Импорт из России составляет 86,5 % общего объема импорта, других стран СНГ – 1,1 %, стран вне СНГ – 12,4 %.

В 2012 почти в 2 раза возрос экспорт на американский континент, в 1,3 – 1,5 раза – в страны СНГ, Европы, Азии, Ближнего Востока.

Принимаемые меры по диверсификации экспортных поставок и освоению новых рынков сбыта позволили в последние годы увеличить объемы поставок продукции в Бразилию, Индию, Иран, Кувейт, Монголию, ЮАР, Нигерию, начать поставки в Боливию, Гану, Индонезию, Кабо-Верде, Катар, Македонию, Ирак.

О развитии экспортного потенциала области и оказывающих влияние факторах

Для области стратегическое значение имеет развитие экспортного потенциала предприятий пищевой индустрии, льнопереработки, территориально привязанных к поставщикам сырья.

Проводится работа по развитию экспортного потенциала лесозаготовляющих, деревообрабатывающих, торфодобывающих предприятий, а также производящих стройматериалы из местного сырья.

Программой инновационного и инвестиционного развития Витебской области на 2011 – 2015 гг. предусмотрены мероприятия, которые напрямую влияют на решение задач по наращиванию экспорта, повышению конкурентоспособности продукции на внешних рынках. Проводится и запланировано техническое переоснащение ряда открытых акционерных обществ.

Модернизируются действующие производства по выпуску мясомолочной продукции, комбикормов, проводится техническое переоснащение льнозаводов, предприятий строительной отрасли, а также организация новых предприятий.

Государственное объединение "Витебский концерн "Мясомолочные продукты" постоянно развивает экспорт продукции, пользующейся повышенным спросом в регионах России и Казахстане. Расширяется экспорт продукции в страны Азии.

Кроме того, свыше 250 предприятий области сегодня сертифицировали производство на соответствие международным стандартам качества ИСО 9000, ведут работу по экологической сертификации.

В частности, проведена сертификация на соответствие требованиям Евросоюза производства сыров на ОАО "Верхнедвинский маслосырзавод", организованы аналогичные исследования производств на ОАО "Полоцкий молочный комбинат", ОАО "Молоко" и ОАО "Глубокский молочно-консервный комбинат". Планируется завершение аттестации на соответствие международным стандартам качества и экологическим требованиям к производствам на всех предприятиях мясо-молочной и пищевой отраслей.

Одно из важных направлений проводимой работы – дальнейшее развитие собственных объектов товаропроводящей сети. Продукция предприятий области в виде собственных объектов товаропроводящей сети уже представлена на рынках городов Москва, Санкт-Петербург, Смоленск, ряде городов Подмосковья, в Украине и Казахстане. За I квартал 2012 года объем поставок товаров собственным субъектам товаропроводящей сети за рубежом областными организациями составил 13,1 млн. долларов США (в 1,7 раза выше аналогичного периода прошлого года).

Ряд коммерческих предприятий области входят в состав крупнейших европейских холдингов по поставкам упаковочных материалов, кабельной продукции, полиэтиленовых труб.

Сегодня абсолютное большинство предприятий крайне заинтересованы в организации собственного экспорта, что позволяет решать вопросы получения валютной выручки и развивать конкурентоспособные производства.

Серьезной базой для создания и развития экспортоориентированных и импортозамещающих проектов является территория свободной экономической зоны "Витебск", где развиваются соответствующие производства. В настоящее время на территории СЭЗ зарегистрировано 61 предприятие-резидент. Доля экспортных поставок организаций СЭЗ "Витебск" в общем объеме экспорта области в среднем составляет около 10 % и ежегодно увеличивается. В стоимостном выражении в 2011 году было экспортировано продукции на сумму 222 млн. долларов США.

Существенным фактором, влияющим на развитие внешней торговли области и стимулирующим развитие ее экспортного потенциала, является деятельность в рамках Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, который начал работать с 1 января 2010 г. и позволил многократно увеличить объемы зарубежных продаж, диверсифицировать экспорт, при минимизации затрат на оформление грузов с учетом выгод географического положения области.

Крайне важным для отечественных предприятий является обеспечение равных условий хозяйствования предприятий трех стран. Для нас это означает снижение себестоимости белорусской продукции, и, как следствие, повышение ее конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешних рынках. В результате создания Таможенного союза повысилась инвестиционная привлекательность нашей страны, а значит и нашей области, являющейся приграничной.

Вместе с тем для успешной работы на расширенном рынке, который означает и усиление конкуренции, от субъектов хозяйствования требуется обновление оборудования, привлечение инвестиций в разработку инновационных технологий, переориентация поставок продукции с внутреннего на внешние рынки.

Основным ресурсом конкурентоспособности на зарубежных рынках, в том числе рынке стран-участниц Таможенного союза, является высокое качество изделий, которые должны соответствовать единым стандартам стран Таможенного союза.

Руководители предприятий-экспортеров области нацелены на необходимость постоянного повышения глубины переработки и экспорта товаров с более высокой добавленной стоимостью, осуществления поставок прямым потребителям, диверсификации продаж, развития местной сырьевой базы, в том числе за счет иностранных инвестиций. Особое внимание уделяется развитию и укреплению кадрового потенциала внешнеэконо-

мических и маркетинговых служб предприятий, который должен соответствовать современным изменившимся требованиям.

УДК: 339.138(476.5)

ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИТЕБСКМЯСОМОЛПРОМ»

Маг. Горюшкин А.В., доц. Савицкая Т.Б.

УО «Витебский государственный технологический университет»

Кризис – это период нестабильности или такого состояния бизнеса, когда надвигаются серьезные перемены. Причем результат этих перемен может быть как крайне неблагоприятный, так и положительный. Как правило, исходные шансы на успех 50х50, однако это соотношение можно исправить с помощью умелого менеджмента.

Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды. В глубинных причинах разразившегося кризиса лежит много различных факторов.

Слабый финансовый и производственный менеджмент на постсоветских предприятиях привел к тому, что создалась специфическая ситуация, базирующаяся на трех факторах. Первый – это низкий уровень денежного компонента в расчетах из-за большого удельного веса бартерных операций. Деньги едва составляют треть во всех расчетах, остальные проводятся в неденежной форме. В Республике Беларусь данный вид расчетов оформляется договором «перевода долга», которым обременено большинство государственных предприятий, особенно агропромышленного комплекса. Второй фактор – чрезвычайный размер обязательств. Объем долгов организаций приблизился к объему их годовой выручки. Это значит, что средний срок расчета по долгам больше года. Третий фактор – это низкая производительность труда.

В процессе разработки и принятия антикризисной стратегии предприятия-должника желательна концентрация усилий на поиске оптимального варианта, требующего минимум затрат начального этапа и обеспечивающего в перспективе максимум отдачи от инвестиций. Наиболее рациональной представляется следующая логика:

- 1) сосредоточение усилий на низкозатратных способах, продолжая выпуск уже освоенной продукции и продаваемой на старых рынках;
- 2) привлечение относительно малых инвестиций для продаж продукции на новых географических рынках;
- 3) переход к более амбициозным инвестиционным проектам для выхода с новым товаром на прежние рынки и т. д.

Хозяйственная деятельность объекта исследования начинается 20 декабря 1950 года, в котором образована Витебская маслобаза. В 1966 году переименована в Витебскую маслосырбазу. С 24.04.1989 года Витебской маслосырбазе предоставлена хозяйственная самостоятельность и права юридического лица. С 2003 года организация зарегистрирована как ОАО «Витебскмясомолпром». ОАО «Витебскмясомолпром» осуществляет: а) оптово-закупочную деятельность; б) розничную торговлю; в) производство хлебобулочных изделий; г) хранение продуктов питания в холодильных камерах; д) услуги лаборатории КИПиА; е) грузоперевозки по Республике Беларусь и странам СНГ; ж) материально-техническое снабжение.

Организация входит в состав Государственного объединения «Витебский концерн «Мясо-молочные продукты» – одного из крупнейших объединений мясомолочной промышленности Беларуси. Оно осуществляет управление и координацию деятельностью предприятий мясо-молочной отрасли области. В его состав входят 8 молочных предприятий и 4 мясных предприятия Витебской области, которые занимаются выпуском молоч-