

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 339.13

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ИХ ВЛИЯНИЕ
НА РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С АРАБСКИМИ СТРАНАМИ**

АЛЬ МОМАНИ МУХАННАД

*Белорусский государственный экономический университет
Партизанский проспект, 26, 220070, Минск, Беларусь**Поступила в редакцию 3 сентября 2006*

В данной статье проводится анализ изменения товарооборота между Республикой Беларусь и Арабскими странами в автотракторной сфере. Автор выделяет основные преимущества тракторов МТЗ по мнению арабских покупателей. Также описываются предпосылки развития двустороннего сотрудничества Республики Беларусь и Арабских стран. Автор выявляет сильные и слабые стороны в работе МТЗ, влияющие на эффективность производства и экспорта. Автор приводит собственный инвестиционно-инновационный проект международного сотрудничества РБ и ОАЭ, а в последствии и с другими Арабскими странами.

Ключевые слова: инвестирование капитала, экспорт, динамика товарооборота, инвестиционно-инновационный проект, торгово-экономические отношения.

Развитие инновационной деятельности и формирование международного технологического комплекса Республики Беларусь в союзе с Российской Федерацией и Арабскими странами на основе национальной и межгосударственной научно-технической политики, адекватной новой социально-ориентированной модели хозяйствования, требует активизации инвестиционной деятельности, увеличения финансирования в сферу производства, науки и образования с долевым участием различных государств. Задача прежде всего может быть решена в результате технологического преобразования базовых отраслей промышленности, высоких темпов роста производства наукоемких видов продукции, определяющих технологический уровень предприятий. Для Республики Беларусь и Российской Федерации, а практически и для ряда Арабских стран приоритетное значение имеет инвестирование капитала в наращивание производства тракторов, автомобилей и станков с использованием современного оборудования и наукоемких ресурсосберегающих технологий, оснащенных электронно-вычислительной техникой и приборами, а также повышение конкурентоспособности производимой предприятиями продукции (товаров, услуг) при возможном снижении цен на отдельные изделия.

Анализ экономических отношений показывает, что ежегодно происходит увеличение товарооборота Республики Беларусь с Арабскими странами. Так, в 2004 г. по сравнению с 2005 г. объем товарооборота внешней торговли Беларуси с ОАЭ составил свыше 38 млн долл. США [1]. При этом довольно высокими темпами растет товарооборот внешней торговли Беларуси со странами дальнего зарубежья.

В настоящее время МТЗ ведет активную экспортную политику с Арабскими странами по увеличению продаж техники.

Экспортно-импортные операции РУП "МТЗ" с арабскими странами в 2004–2005 гг., тыс. долл. США (табл. 1).

Из табл. 1 видно, что отгрузка тракторов "Беларус" в Арабские страны ежегодно растет. С 2001 по 2005 г. в Египет поставки тракторов на экспорт увеличились в 2,91 раз, в Судан — на 13 %.

Анализ данных табл. 1 показывает, что экспорт тракторной техники в Арабские страны в 2005 г. по сравнению с 2004 г. увеличился в 2,8 раз. За этот период поставки тракторов в Египет увеличились в 2,5 раза, в Судан в 13 раз. Недостаточно высокий уровень продаж тракторов в другие Арабские страны связывается с тем, что на мировом рынке уровень конкурентоспособности белорусского трактора (МТЗ Беларус) по сравнению, например, с американским трактором John Deere ниже на 30 % по показателю конкурентоспособности, который рассчитывается путем деления цены трактора МТЗ на цену американского трактора.

Удельный вес экспорта тракторов "BELARUS" в Арабские страны повысился на 80,4 % в 2005 г. по сравнению с 2001 г.

Таблица 1. Отгрузка тракторов "BELARUS" Минского тракторного завода в арабские страны в 2001–2005 гг. (шт. и тыс./долл. США)*

Страна	2001 г., шт.	2002 г., шт.	2003 г., шт.	2004 г., шт. тыс. долл. США	2005 г., шт. тыс. долл. США	Темп роста в %, 2005 г. к 2001 г.
Алжир	1	–	–	6/459	1/446	97,2
Египет	262	39	81	350/2312,3	763/5721,0	291,0/247,4
Ирак	57	–	–	–	4	10,0
Йемен	–	–	–	51/483	21/249,8	40,0/51,7
Кувейт	–	–	–	3/40,2	4/89,7	103,3/224,3
Марокко	7	6	6	6/53,5	–	99,0/–
ОАЭ	–	1/99	–	7/99,9	–	–
Сирия	283	14	–	–	15/190,8	5,0
Судан	–	–	282	24/199,1	300/261,3	107,0/в13 раз
Тунис	–	–	–	15/153,7	15/186,4	100,0/121,3
Итого	610	60	369	455/3387,6	1123/9136,0	180,4/275,0
Удельный вес от общей отгрузки МТЗ в страны Дальнего зарубежья, (%)	10,1	0,9	–	4,4	7,2	–2,9

* По данным МТЗ. Бизнес-план 2006–2011 гг.

Анализ показал, что основными преимуществами, в соответствии с которыми покупатели арабских стран выбирают тракторы МТЗ "BELARUS" — это надежность, простота в эксплуатации и обслуживании, максимальная безотказность в условиях тяжелого жаркого климата и стабильное обеспечение запасными частями.

Поставщики тракторов МТЗ и система технического их обслуживания в Арабских странах не проводит широких рекламных компаний. Наиболее эффективными средствами привлечения покупателей считается непосредственные визиты поставщиков техники к потенциальным покупателям в совокупности с демонстрацией техники в эксплуатации. Значительную пользу приносит участие производителей в сельскохозяйственных выставках и ярмарках тракторов в Арабских странах.

Развитию торгово-экономических отношений Республики Беларусь с государствами Арабского мира в последние годы придается особое значение. Расширяется экономическое и технологическое сотрудничество, реализуются совместные проекты в научно-технической, кредитно-инвестиционной, гуманитарной и других областях.

Взаимный интерес к расширению двусторонних связей Республики Беларусь с Арабскими государствами определяется:

схожестью подходов к решению ряда региональных и глобальных международных проблем;

высоким уровнем сотрудничества в рамках ООН (Движения неприсоединения и другие международные организации);

взаимодополняемостью экономик: быстрый рост населения вынуждает правительства Арабских стран принимать меры, направленные на решение продовольственной проблемы, повышение урожайности в аграрном секторе. При этом большое значение придается использова-

нию калийных удобрений, одним из ведущих поставщиков которых на мировой рынок является Беларусь. Многие арабские страны заинтересованы также в импорте продукции белорусского машиностроения, сельхозтехники, тракторов, автомобилей, электроники, товаров народного потребления, научно-технических разработок);

высоким качеством отечественных товаров и их низкой ценой в сравнении с товарами зарубежных компаний-поставщиков.

Исходным или первым этапом формирования нового совместного технологического комплекса Республики Беларусь и Арабских стран является стратегический анализ производственных возможностей и увеличения рынка продаж технологий, исходя из выявления сильных и слабых сторон предприятия, а также его конкурентных преимуществ. В основу методики анализа реализации продукции на мировых рынках и рынках Арабских стран положены принципы стратегического анализа внутренней среды (сильных и слабых сторон предприятия), разработанные известным экономистом М. Портером [2].

Для анализа сильных и слабых сторон предприятия следует составить набор факторов и ключевых сфер деятельности предприятия, которые позволят оценить их влияние на величину реализации и продаж товаров на мировых рынках и в арабских странах. Оценка факторов сильных и слабых сторон предприятия проводится путем присвоения каждому фактору определенного веса, в интервале от 100 до 1.

Сильными сторонами в работе МТЗ, направленными на повышение эффективности производства и управление предприятием являются:

1) наличие потенциальных производственных мощностей на выпуск 50000 тракторов МТЗ "BELARUS" в год;

2) освоение производства альтернативной техники (лесных, коммунальных, дорожных, шахтных машин), что обеспечивает возможность сглаживания колебаний сезонности при реализации тракторов и диверсифицирует положение на рынке;

3) на производстве внедряются новые технологии, которые позволяют повышать качество и снижать себестоимость продукции, увеличивать гибкость производства за счет расширения применения станков с ЧПУ (числовым программным управлением), уменьшать загрязнение окружающей среды. А именно:

создана сквозная САПР (система автоматизированного проектирования работ) на базе пакетов фирмы Unigraphics Solutions (Unigraphics, Solid Edge, IMAN и др.), охватывающая конструкторов, металлургов, технологов, производство (оборудование с ЧПУ);

адаптированы современные материалы и комплектующие, вплоть до двигателей, в том числе импортные. Накоплен опыт их использования и сформулированы требования к ним;

освоено производство высокопрочного чугуна и производится планомерное вытеснение стальных отливок. По металлургическому производству ведется активная работа по внедрению современных технологий — это индукционная плавка чугуна, изготовление стержней из холоднотвердеющих смесей, формовочные линии ХВС, Дизаматик, современные материалы и др.;

проводятся работы повышения управляемости процессами химико-термической обработки шестерен и валов;

закончено строительство ведомственной испытательной станции и корпуса ускоренных испытаний;

сформулирована и решается задача доведения наработки на сложный отказ до 1000 моточасов, т.е. гарантийный период без сложных отказов;

заводская система управления качеством продукции и услуг сертифицирована на соответствие международному стандарту ИСО-9001.2000.

4) социальная сфера ПО МТЗ способствует созданию сплоченного и крепкого трудового коллектива, который может решить поставленные задачи.

Слабые стороны в производственно-хозяйственной деятельности предприятия:

1) планирование выпуска продукции не всегда согласуется с возможностью продаж;

2) ограниченные возможности, а в большинстве случаев и невозможность влияния на шлейф машин, необходимых для полной загрузки вновь поставленных на производство тракторов МТЗ "BELARUS";

- 3) высокая степень износа активной части основных фондов;
- 4) недостаточный объем производства запасных частей, отсутствие достоверного обоснованного прогноза рыночной потребности в них, что позволяет конкурентам захватывать рынки аналогами менее высокого качества и по более низкой цене;
- 5) необходимость содержания и оказания постоянной финансовой помощи социальному сектору предприятия;
- б) сезонность продаж тракторной техники.

Проведенный анализ экспорта белорусских тракторов в союзе с Россией в Арабские страны показал, что объем поставок товаров ежегодно растет. При этом в структуре внешней торговли ускоренными темпами увеличивается экспорт продукции технологического комплекса.

Таким образом, проведенный анализ сложившихся экономических отношений в сфере технологического комплекса и в частности в экспорте тракторов Республики Беларусь в Арабские страны показывает, что динамика товарооборота имеет тенденцию к увеличению. Основным фактором, влияющим на рост объема экспорта техники в Арабские страны является поставка энергонасыщенных тракторов современного научно-технического уровня, которая по отдельным технико-эксплуатационным параметрам находится на уровне аналогичной техники лучших зарубежных фирм (Same, John Deere, Valtra, Fenolt и др), а затраты на производство тракторов МТЗ "BELARUS" в два раза ниже, чем на производство аналогичной техники за рубежом.

Учитывая многофакторный характер воздействия научно-технологического развития на увеличение экспорта и поставок техники (машин), ее качество и цену продукции технологического комплекса приоритетное значение имеет привлечение инвестиций в развитие новых стратегических направлений сотрудничества и увеличение экспорта техники Республики Беларусь в Арабские страны в виде создания совместных предприятий по организации сборочного производства машин в разных Арабских странах, а также технических центров по продаже продукции и ее сервисному обслуживанию.

Стратегически эффективным будет разработка и реализация в рамках международного сотрудничества инвестиционно-инновационного проекта: "Организация технического центра по продажам и сервису тракторов МТЗ Belarus в ОАЭ" (г. Абу-Дубай), предлагаемого нами. Основной целью реализации этого проекта является расширение рынка продаж белорусской техники и освоение производства новых моделей тракторов, учитывающих требования потребителей и мирового рынка (табл. 2).

Таблица 2. Предлагаемые пути расширения рынка продаж белорусской техники

Наименование предприятия	Цель проекта	Стоимость проекта долл США	Рентабельность, %	Срок окупаемости и, лет	Форма участия внешнего инвестора со стороны Арабских стран	Доля капитала в СП РБ и Арабских стран
Минский тракторный завод — Создание технического центра по продажам и сервису тракторов в Арабских странах (ОАЭ) и сервисное обслуживание	расширение экспорта тракторов в Арабские страны	12,5 млн	100	1 год	Льготный кредит, организация СП, доля в акционерном капитале	38,2:61,8 % 3,1:9,4 млн долл.
	обеспечение запчастями потребителей тракторов и их технико-эксплуатационное обслуживание;	12,5 млн	100	1 год	Компенсационная сделка	
	освоение новых моделей тракторов, учитывающих требования Арабских стран и условия их эксплуатации		50	2 года	Льготный кредит, доля в акционерном капитале (Банк Абу-Дабй промышленность)	3,1:9,4 млн долл.

По нашим расчетам на первом этапе реализации инвестиционного проекта по продажам и основной сборке тракторов в ОАЭ объем инвестиций составит 25 млн долларов США. Доля местного капитала, исходя из принципа устойчивости экономической системы, должна составить не менее 61,8 % (по закону ОАЭ не ниже 51%). Экономическая эффективность функционирования технического центра обеспечивается за счет низких налогов и предоставления льгот по государственным платежам в системе инновационной деятельности [3].

ASSESSMENT OF COMPETITIVE TECHNOLOGIES OF PRODUCTION OF THE REPUBLIC OF BELARUS AND ITS INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION

MOMANI MUHANAD

Abstract

In this article the author analyzes the change of export size between The Republic of Belarus and Arabic countries in auto-tractor sphere. There are main advantages of Belarusian tractors according to Arabic customers' views. The author describes preconditions of the development of Belarusian and Arabic cooperation. Momani enumerates advantages and disadvantages of MTZ's work. There is Momani's brand new investment project of international cooperation between The Republic of Belarus and UAE and then with other Arabic countries.

Литература

1. Данные Белорусской ТПП. Минск, 2005.
2. *Портер М.* Конкуренция. / Пер. с англ. М., 2005.
3. *Ashamisy F.* Abu Dhabi chamber of commerce & industry. 13–14 January 2003, Abu Dhabi Inter-Continental Hotel. Investment in the UAE: Present Status and Future Prospects. P. 9–13.
4. Бизнес-план МТЗ 2006–2011 гг.
5. *Аль Момани Муханнад.* // Актуальные проблемы развития промышленных предприятий. Мн., 2006. С. 406–411.