

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ СБОРОЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В СТРАНАХ СНГ**

П. В. Тиличенко

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель Г. М. Лыч

Докризисный 2008 г. стал своего рода «пиковым» в развитии отрасли сельскохозяйственного машиностроения. Впрочем, эта тенденция была присуща и некото-

рым другим промышленным отраслям. Рост по предприятиям сельскохозяйственного машиностроения в странах СНГ составил в среднем 20–25 % – невиданные доселе цифры! Платежеспособный спрос на сельскохозяйственную технику, а, следовательно, и объемы реализации продукции предприятий, ее производящих, достигли своего максимума за период новейшей истории.

Однако в 2009 г. ситуация кардинально изменилась. Мировой финансовый кризис оказал негативное влияние на экономику основных рынков сбыта белорусской сельскохозяйственной техники – страны СНГ (до 80 % экспортных поставок белорусской сельскохозяйственной техники).

Правительства стран СНГ всячески пытались защитить свой внутренний рынок, поддержать отечественных производителей в сложные кризисные времена. Так, в Российской Федерации были приняты меры по ограничению закупки зарубежной сельскохозяйственной техники, в том числе белорусской, и поддержке отечественного производства – введена таможенная пошлина при импорте сельскохозяйственной техники в размере 15 % от ее стоимости и отменено региональное субсидирование приобретения импортной техники.

Поддержка собственного производителя и недостаточные объемы финансирования приобретения сельскохозяйственной техники в странах СНГ привели к сокращению покупательской способности потребителей сельскохозяйственной техники и, как следствие, к падению объемов продаж у белорусских производителей сельскохозяйственной техники.

Тем не менее, потеря рынков стран СНГ и, тем более, рынка Российской Федерации, являющегося наиболее емким и перспективным, была бы для белорусских сельскохозяйственных машиностроителей сродни провалу. Поэтому с целью сохранения достигнутых позиций на рынках стран СНГ белорусские производители сельскохозяйственной техники обратились к мировой практике организации продаж – созданию и развитию сборочных производств (СП) за рубежом.

Продукция, изготовленная на сборочных производствах в странах СНГ, получила статус «отечественной», что позволяло задействовать бюджетные финансовые ресурсы этих стран для ее реализации конечным потребителям, участвовать в государственных закупках.

При создании сборочного производства определяющим являлось соглашение с администрацией региона о включении техники совместного производства в региональные программы поддержки сельского хозяйства, а также наличие уже действующего промышленного предприятия. Наличие производственных мощностей, оборудования, зданий и сооружений, а также обученного персонала, существующих каналов сбыта, позволяло белорусским производителям минимизировать затраты на создание сборочных производств.

Постепенно доля комбайнов, выпускаемых на сборочных производствах, в общем объеме экспортных поставок сельскохозяйственной техники в страны СНГ составила около 80 %, тракторов – около 50 %. Организовано около 10 сборочных производств зерно-, кормоуборочных комбайнов ПО «Гомсельмаш» и около 10 сборочных производств тракторов ПО «МТЗ» в странах СНГ.

Организация сборочных производств сельскохозяйственной техники в странах СНГ позволяла белорусским сельскохозяйственным машиностроителям:

– во-первых, устанавливать более конкурентоспособные цены на технику сборочных производств за счет более низких налоговых и таможенных платежей при поставке машинокомплектов комбайнов (тракторокомплектов), а не готовых машин, и постепенного увеличения уровня локализации производства в стране экспорта;

– во-вторых, включать собранную на СП технику в государственные и местные программы финансирования, т. е. участвовать в программах регионального субсидирования приобретения техники СП.

Отсюда напрашивается вывод, что организация сборочных производств сельскохозяйственной техники носила, в первую очередь, стратегический характер, позволив белорусским предприятиям сельскохозяйственного машиностроения не только сохранить свои позиции на рынках стран СНГ, но и укрепить их постепенным наращиванием объемов продаж.

Но была ли эта стратегия экономически оправданной, эффективной? Это мы и постараемся выяснить.

При оценке эффективности мы будем оперировать определенными количественными параметрами – объемами реализации, долями белорусских предприятий на рынках стран СНГ. Динамика объема продаж – это индикатор положения предприятия на рынке, его доли и тенденций изменения.

Что касается Российской Федерации, то за анализируемый период поставки зерноуборочных комбайнов и тракторов увеличились примерно в 2,5 раза. Доля продаж белорусских зерноуборочных комбайнов на российском рынке выросла с 16,9 % в 2009 г. до 25,7 % в 2012 г., по тракторам – с 70,0 до 82,5 % соответственно (рис. 1).

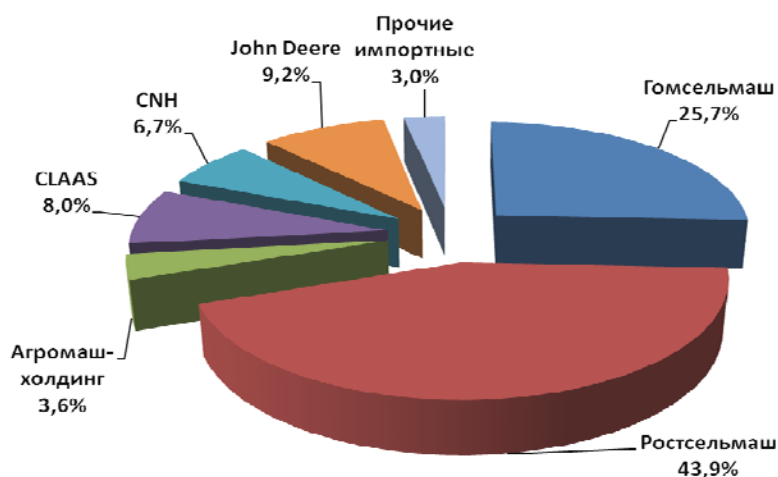


Рис. 1. Доля объемов продаж зерноуборочных комбайнов мировыми производителями в Российской Федерации в 2012 г.

В 2008 г., организовав сборочное производство зерноуборочных комбайнов в Республике Казахстан, ПО «Гомсельмаш» практически с нуля освоило казахстанский рынок, доведя долю продаж белорусских зерноуборочных комбайнов на казахстанском рынке до 36,2 % в 2012 г. по сравнению с 8,3 % в 2009 г. ПО «МТЗ», в свою очередь, увеличило долю продаж тракторов на рынке Казахстана до 83,2 % в 2012 г. (в 2009 г. – 60,0 %) (рис. 2).

Получив возможность (через созданные СП в Республике Казахстан) участвовать в государственных закупках техники, ПО «Гомсельмаш» и ПО «МТЗ» добились лидирующих позиций в сегментах зерноуборочной и тракторной техники этой страны.

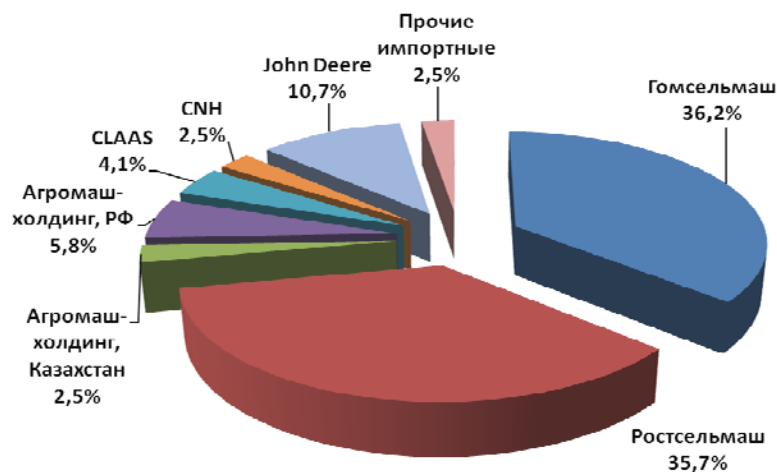


Рис. 2. Доля объемов продаж зерноуборочных комбайнов мировыми производителями в Республике Казахстан в 2012 г.

Противоположная ситуация наблюдалась в странах СНГ, в которых отсутствовали в кризисный период сборочные производства белорусской сельскохозяйственной техники. Например, в Украине, где отсутствие СП негативным образом сказалось на объемах продаж белорусской техники в эту страну. В 2009 г. по комбайнам и тракторам объемы продаж сократились более чем на 60,0 %, что привело к потере части рынка белорусскими сельскохозяйственными машиностроителями. Но уже в следующем 2010 г. с организацией белорусско-украинских СП ситуация улучшилась и в настоящее время доля продаж ПО «Гомсельмаш» на украинском рынке составляет около 24,5 %, ПО «МТЗ» – около 45,0 % (рис. 3).

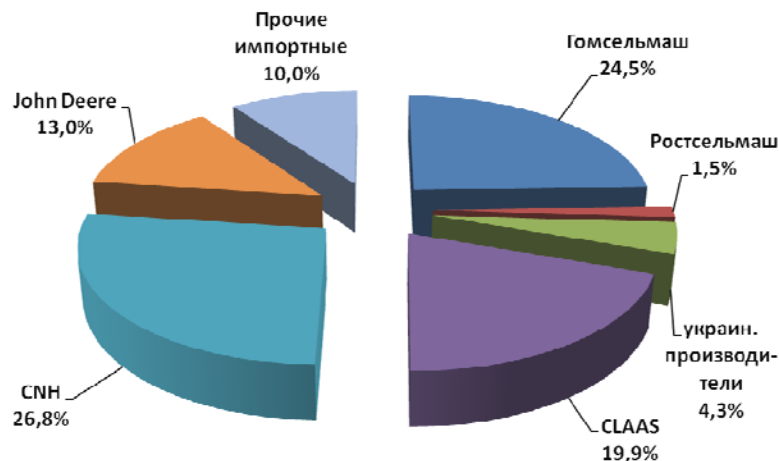


Рис. 3. Доля объемов продаж зерноуборочных комбайнов мировыми производителями в Украине в 2012 г.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно констатировать, что организация сборочных производств белорусской сельскохозяйственной техники в странах СНГ в кризисный период являлась экономически обоснованным стратегическим решением в сложившейся ситуации на мировом рынке сельскохозяйственной техники.