

числе распределёнными. Ещё одна особенность FC-SBOR — она позволяет запускать на базовой станции стандартные Windows-приложения, включая CAD/CAM системы. Таким образом, можем сделать вывод, что система FC-SBOR максимально пригодна для использования в ОАО «БААЗ» для активизации производственной деятельности по выпуску реактивных штанг. Возможность получения дополнительной прибыли в размере 49 759,8 млн р. и рост рентабельности на 9,18% подтверждают эффективность внедрения нового оборудования в ОАО «БААЗ».

Список цитируемых источников

1. Лобан, Л. А. Экономика предприятия / Л. А. Лобан, В. Т. Пыко. — Минск : Миссанта, 2010. — 478 с.
2. Стражева, В. И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / В. И. Стражева. — Минск : Выш. шк., 2009. — 510 с.
3. Елисеева, Т. П. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Т. П. Елисеева. — Минск : Соврем. шк., 2011. — 411 с.

Материал поступил в редакцию 21.06.2013 г.

Н. И. Сидорович, О. А. Староверова

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Рассмотрены возможные последствия для конкурентоспособности белорусских товаров после вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО). Проанализированы основные изменения конкурентоспособности товаров в отечественной экономике в целом и на примере конкретного предприятия. Просмотрена динамика изменения экспорта в Россию. Сформулированы основные пути повышения конкурентоспособности товаров белорусских предприятий и предложены пути снижения негативных последствий для Республики Беларусь после присоединения России к ВТО.

Considered are the potential consequences for competitive ability of Belarusian goods, after the entry into force of the Russian Federation to the World Trade Organization. The main changes are analyzed competitiveness of products in the domestic economy as a whole and on the example of a particular company. Read dynamics of exports to Russia. The basic ways of improving the competitiveness of the Belarusian companies and suggest ways to reduce the negative consequences for the Republic of Belarus after Russia's accession to the WTO.

Ключевые слова: конкурентоспособность, международная торговля, сбытовая деятельность.
Key words: competitiveness, international trade, marketing activity.

Введение. В современном мире, в котором непрерывно происходит процесс глобализации мировой экономики, конкуренция усиливается, жизненный цикл товаров становится короче и всё стремительно изменяется, что ставит перед производителями вопрос о повышении конкурентоспособности своей продукции более остро. Движущим фактором для повышения конкурентоспособности белорусской продукции в современных условиях хозяйствования стало присоединение Российской Федерации 22 августа 2012 года к Всемирной торговой организации. Вступление России в ВТО не может пройти бесследно для нашей страны.

Методология и методы исследования. На сегодняшний день ведущие экономисты дают неблагоприятные прогнозы для экономики Республики Беларусь в связи с вступлением Российской Федерации в ВТО, высказывая мнения о проблемах конкурентоспособности белорусской продукции машиностроения для иностранного потребителя, а главное, для российских потребителей. Но, к сожалению, дать конкретную характеристику сложившейся ситуации пока никто не может, поэтому рассмотрение вопросов, связанных с конкурентоспособностью продукции отечественных предприятий по сравнению с иностранными производителями, является актуальной темой в сложившейся ситуации.

Эксперты в Беларуси по-разному оценивают последствия вступления России в ВТО для Республики Беларусь. По мнению экономиста Л. Злотникова, белорусские товары на российском рынке становятся менее конкурентоспособными, кроме того, российские предприятия в рамках ВТО получают доступ на рынки других стран, а белорусские — нет, что является главным минусом от вступления России в ВТО.

Основными проблемами для Республики Беларусь после вступления России в ВТО являются усиление конкурентной борьбы на рынках Таможенного союза в связи со снижением входных таможенных пошлин и увеличение инвестиционной привлекательности России, что несёт неблагоприятные последствия для нашей страны.

С 1 января 2010 года начал функционировать Таможенный союз (ТС) Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Успех этого проекта стал основанием для принятия государствами — членами ТС решения о переходе к более глубокой форме интеграции — Единому экономическому пространству (ЕЭП). В этих целях были приняты 17 базовых соглашений договорно-правовой базы нового образования [1].

После вступления России в ВТО Беларусь фактически осуществляет свою внешнеторговую деятельность в условиях ВТО, однако лишается льгот и преференций, которые получила Россия после присоединения к ВТО. Начинает складываться ситуация, когда белорусские производители сталкиваются с жёсткой конкуренцией стран членов ВТО,

имеющими большую конкурентоспособность товаров. Продукция отечественных производителей может оказаться неконкурентоспособной на международной арене из-за низкой производительности труда и нуждающихся в модернизации предприятий.

Организация исследования. На долю Российской Федерации приходится более 96,5% стоимостного объёма экспорта Республики Беларусь и 99,7% импорта с государствами — членами ТС и ЕЭП. В январе 2013 года объём внешней торговли с Россией составил 3 024,4 млн дол. США, в том числе экспорт — 1 140,6 млн дол. США, импорт — 1 883,8 млн дол. США. По сравнению с январём 2012 года стоимостной объём экспорта из расчёта в текущих ценах увеличился на 10,4%, или на 107,9 млн дол. США, импорт снизился на 14,8%, или на 327,1 млн дол. США [2].

После вступления России в ВТО она получает экономическую привлекательность со стороны иностранных инвесторов, что обеспечит развитие российского производства. Инвестиции, вложенные в российское производство, ускорят процесс модернизации в данной стране, вследствие чего белорусские товары будут уступать в цене и качестве своих товаров. Это может привести к снижению объёмов экспорта отечественной продукции, что негативно отразится на экономике страны в целом.

На основании данных, представленных Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь о внешней торговле с государствами — членами ТС и ЕЭП, можно сделать вывод, что процентное соотношение экспорта за январь 2013 года к январю 2012 значительно снизилось по сравнению с процентным соотношением данных за январь 2012 года к январю 2011. На основании этого можно говорить о снижении экспорта белорусских товаров в России и Казахстане.

Проследим динамику объёмов экспорта в Российскую Федерацию на примере ОАО «Лидский завод электроизделий» — крупнейшего промышленного предприятия Республики Беларусь, производящего изделия светотехники в широком ассортименте. Вся продукция, выпускаемая предприятием, сертифицирована на соответствие европейским стандартам, что подтверждается знаком CE.

Сбытовая деятельность является составной частью маркетинга ОАО «Лидский завод электроизделий». Основа маркетинговой деятельности данного предприятия — экономическое развитие на основе выпуска конкурентоспособной продукции, отвечающей требованиям мировых стандартов, выход на мировой рынок с высококачественной и недорогой продукцией. Комплексное исследование рынка электросветильников, планируемого к выпуску предприятием, даёт основания характеризовать нынешнее состояние ОАО «Лидский завод электроизделий» следующими признаками: относительной стабильностью уровня спроса; ужесточением

требований конечного потребителя к качеству, потребительским свойствам продукции и сервисному обслуживанию; повышением уровня конкуренции со стороны иностранных производителей аналогичного оборудования.

Конкурентоспособность продукции на рынке Российской Федерации немыслима без высокого качества и надёжности (научно-исследовательские разработки, технология производства, трудовая дисциплина и материальная заинтересованность людей в конечном результате). Конкурентоспособность продукции во многом обеспечивается высоким качеством и надёжностью. Необходимо производить постоянный контроль качества, которое зависит не только от результатов работы завода, но и от поставляемых материалов и оборудования. Поэтому необходимо ввести стопроцентную сертификацию всех поставщиков. В случае некачественных поставок завод должен искать альтернативные варианты. Высокой конкурентоспособности своей продукции можно достичь путём постоянных разработок новых видов продукции. Предприятие должно стремиться идти по пути постоянного совершенствования и обновления продукции.

Одной из основных экспортных стратегией ОАО «Лидский завод электроизделий» на предстоящие годы помимо увеличения объёмов производства серийной продукции, улучшения её качества и дизайна; освоения конкурентоспособных новых видов продукции, разрабатываемых на основе маркетинговых исследований, проводимых отделом маркетинга; дальнейшего увеличения продаж на рынках стран Средней Азии, Балтии, стран дальнего зарубежья будет увеличение его доли на рынке электрооборудования за счёт увеличения продаж на рынках России.

Результаты исследования и их обсуждение. В целях стимулирования экспорта в ОАО «Лидский завод электроизделий» доработано «Положение о скидках», предоставляемых покупателям, приобретающим продукцию для вывоза за пределы Республики Беларусь. Оно предусматривает шкалу скидок от цены как в зависимости от объёма закупаемой продукции, так и увеличения ёмкости рынка для регионов. Для привлечения наиболее выгодных клиентов на предприятии предусмотрена возможность доставки товара до склада покупателя, что также является элементом стимулирования экспорта.

Экспорт отечественных товаров в Россию напрямую зависит от конкурентоспособности товара отечественного производителя. Потеря рынков сбыта может оказать огромный урон для экономики Республики Беларусь. В связи с этим на предприятиях должны осуществляться мероприятия по повышению конкурентоспособности продукции, чтобы товары стали привлекательными для иностранного потребителя.

На предприятии непрерывно должен осуществляться процесс улучшения качества и дизайна, необходимо проводить расширение ассортимента продукции за счёт модернизации основного производства

и внедрения нового оборудования. Усовершенствование старых и внедрение более новых автоматизированных комплексов приведёт к значительному улучшению качества продукции и снижению их себестоимости. Более низкие цены и соответствие продукции мировым стандартам качества вернёт высокую конкурентоспособность продукции, что повысит её привлекательность на мировом рынке, в том числе на рынке России. Коренным образом исправить ситуацию повышения объёмов отечественного экспорта поможет вступление Беларуси во Всемирную торговую организацию.

Заключение. После того, как Беларусь станет полноправным членом ВТО, она сможет воспользоваться снижением ввозных таможенных пошлин и нарастить экспорт товаров и услуг на рынки третьих стран, что укрепит конкурентоспособность белорусских товаров на мировом рынке.

Список цитируемых источников

1. Многостороннее сотрудничество [Электронный ресурс] / М-во иностранных дел Респ. Беларусь. — Минск, 2013. — Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/multilateral/>. — Дата доступа: 27.03.2013. — Загл. с экрана.

2. Внешняя торговля с государствами—членами Таможенного союза и Единого экономического пространства [Электронный ресурс] / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2013. — Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/customs_union/analitik.php. — Дата доступа: 27.03.2013. — Загл. с экрана.

Материал поступил в редакцию 21.06.2013 г.