УДК 658.8

О.Д. Макаревич, О.С. Койда
Белорусско-Российский университет
Могилев, Республика Беларусь

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ЛИФТОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

В статье проведена оценка результатов деятельности белорусских субъектов хозяйствования, занимающихся производством машин и оборудования, в том числе их внешнеэкономической деятельности. В результате проведения исследования обоснован выбор потенциальных посредников на рынке Казахстана отечественного производителя лифтового оборудования при реализации его стратегического плана.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, экспорт, посредник, рыночные возможности.*

Лифтостроение, как и машиностроение, остаются важнейшим видом экономической деятельности субъектов хозяйствования в Республике Беларусь в настоящее время. Вид экономической деятельности «Производство машин и оборудования» развивается быстрыми темпами. К замедляющим факторам развития данного вида экономической деятельности можно отнести неконкурентоспособность отдельных видов продукции машиностроительного комплекса, снижение уровня рентабельности предприятий машиностроения из-за нехватки инвестиций, низкую производительность труда из-за излишка рабочей силы, незаконченность цикла инновационного развития, низкий уровень послепродажного обслуживания по сравнению с мировым. К ускоряющим факторам развития экономической деятельности «Производство машин и оборудования» можно отнести хорошую репутацию экономической деятельности, объединения предприятий, наличие свободных экономических зон и технопарков, усовершенствование производства при реализации инвестиционных и инновационных проектов. В данном секторе экономической деятельности увеличилось количество произведенных лифтов: с 2017 года по 2020 год показатель вырос на 22,6%. Основным производителем лифтового оборудования в Республике Беларусь является ОАО «Могилёвлифтмаш», производящее широкий спектр лифтового и подъемно-такелажного оборудования, что и обусловило интерес к исследованию данного предприятия авторами.

Лифтостроение в Республике Беларусь экспортоориентировано. Обобщив данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [3], мы изучили результаты внешнеэкономической деятельности предприятий, относящихся к виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования» за 2017–2020 годы (табл. 1).

Таблица 1

Показатели внешнеэкономической деятельности предприятий за 2017–2020 годы

Показатель		2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Промышленность – всего, млн дол. США	Экспорт	27 849,0	31 991,2	30 858,6	26 980,9
	Импорт	31 655,4	35 795,5	36 114,1	30 160,3
Производство машин и оборудования, млн дол. США	Экспорт	2422,9	2570,3	2373,3	2066,1
	Импорт	1450,7	2911,5	2996,7	2791,1

По данным таблицы 1 можно сказать, что в целом по экспорту как в промышленности, так и в производстве машин и оборудования в 2018 году наблюдается значительный рост, что сменилось постепенным снижением в последующие два года. Показатель импорта показывает рост с 2017 по 2019 год, что свидетельствует о нехватке сырья и комплектующих в Республике

Беларусь. Следует отметить, что при этом сальдо внешнеэкономической деятельности является отрицательным как в промышленности в целом, так и по отдельному виду экономической деятельности, что подтверждает нехватку сырья, материалов и комплектующих в Республике Беларусь и вынуждает страну закупать их на рынках других стран.

Можно выделить следующие отрицательные тенденции по виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования»:

– наблюдается отрицательная динамика экспорта продукции, в 2019 году показатель снизился на 7,6%, а в 2020 году – на 13,0%;

– импорта продукции больше, чем экспорта, об этом свидетельствует сальдо внешней торговли.

Положительная тенденция – импорт имеет тенденцию к снижению, в 2020 году показатель снизился на 6,8%, это говорит о возрастающей способности предприятий к импортозамещению.

В рамках исследования была проанализирована экспортная деятельность ОАО «Могилевлифтмаш» и выявлены потенциальные рынки сбыта продукции предприятия путем построения карты сегментации стран «Привлекательность – риски», в соответствии с которой определено, что руководству предприятия следует обратить внимание на рынок Казахстана, который имеет следующие преимущества для осуществления продвижения и реализации белорусских лифтов: большой объем белорусских лифтов, поставленных в Казахстан в советское время, ежегодную емкость более 3500 лифтов, динамичный рост жилищного строительства [2].

Процесс продажи лифтов в Казахстане можно разложить на несколько этапов (рис. 1).

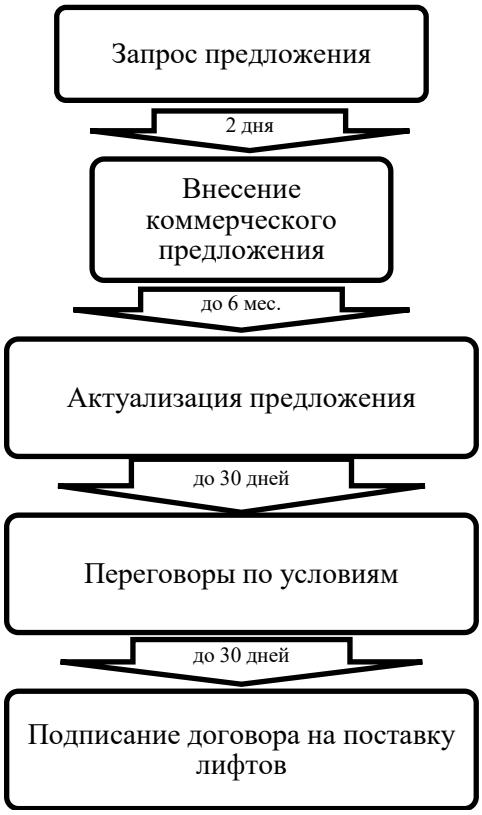

Рис. 1. Схема реализации лифтового оборудования в Казахстане

Для выбора компании-партнера для представления предприятия на рынке был проведен анализ субъективной ценности дилера. После изучения возможных дилеров на рынке Казахстана были выбраны следующие представители: ТОО «Otan-Lift» (г. Алматы), ТОО «ТехноЛифт» (г. Алматы), ТОО «Иртыш-Лифт» (г. Павлодар). Обобщающая оценка для выбора дилера представлена в таблице 2.

Таблица 2

Интерпретация результатов выбора оптимального дилера на рынке Казахстана

Показатель	ТОО «Otan-Lift»	ТОО «ТехноЛифт»	ТОО «Иртыш-Лифт»
Планируемый объем отгруженной дилером продукции, млн дол.	38,2	25,5	32,0
Ранг (место)	1	3	2
Общая субъективная ценность	5,7724	2,9733	4,3026
Ранг (место)	1	3	2
Относительная субъективная ценность	0,45	0,21	0,33
Ранг (место)	1	3	2
Предлагаемое решение	выбор	–	–

Таким образом, в ходе анализа было выявлено, что оптимальным посредником для ОАО «Могилевлифтмаш» на рынке Казахстана может стать ТОО «Otan-Lift», которое обладает наиболее высокими планируемыми показателями объема отгруженной продукции, субъективной ценности и, следовательно, относительной субъективной ценности. Это выбор также может быть обусловлен существующими преимуществами компании:

– опыт в области реализации и монтажа лифтового оборудования;
– существующая структура;
– наработанные связи в Казахстане;
– непосредственный доступ к рынку;
– международная позиция и потенциал.

В заключение следует отметить, что развитие внешнеэкономической деятельности является важной задачей деятельности лифтостроительных предприятий в современных условиях. Это объясняется тем, что профессиональное решение вопросов экспорта призвано максимально удовлетворить потребности зарубежных рынков, создать дополнительные маркетинговые преимущества, увеличить объемы реализации, обеспечить рост прибыли.

Список литературы

1. Гришаева О.Ю., Шумаев В.А. Логистическая координация материальных потоков в условиях промышленно-торговой интеграции // Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. 2014. № 2. С. 14–22.

2. Национальное бюро статистики Агентства Республики Казахстан по стратегическому планированию и реформам. URL: https://stat.gov.kz (дата обращения: 10.05.2022).
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: https://www.belstat.gov.by (дата обращения: 27.03.2022).

O.D. Makarevich, O.S. Koida
Belarusian-Russian University
Mogilev, Republic of Belarus

OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE MANUFACTURER OF ELEVATOR EQUIPMENT

The article evaluates the results of the activities of Belarusian business entities engaged in the production of machinery and equipment, including their foreign economic activities. As a result of the study, the choice of potential intermediaries in the Kazakhstan market of a domestic manufacturer of elevator equipment in the implementation of its strategic plan is justified.

Keywords: *foreign economic activity, export, intermediary, market opportunities.*