

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАКТОРНОЙ ТЕХНИКИ

В современных условиях формирования рыночных отношений особое значение приобретают проблемы повышения конкурентоспособности промышленной продукции, доля которой в экономике Республики Беларусь занимает значительный удельный вес.

Потребность в постоянном совершенствовании качества выпускаемой продукции, дальнейшем расширении модельного ряда, учете особенностей сбытовых регионов и усиливающаяся конкуренция требует проведения продуманной и взвешенной маркетинговой политики, направленной на обеспечение устойчивого развития предприятия, увеличение объемов производства и диверсификацию рынков. В этих условиях особую значимость приобретают задачи ценообразования и оценки эффективности производства выпускаемой и проектируемой тракторной техники. Предлагаемые в данной области решения должны обеспечивать не только качественную, но и количественную оценку целесообразности производства той или иной модели трактора, обоснование устанавливаемых цен, определяемых ее потребительскими свойствами, технико-эксплуатационными характеристиками.

Для установления и обоснования цен на проектируемую тракторную технику предлагается использовать статистические методы корреляционно-регрессионного анализа, использование которых обеспечивает возможность предварительного прогноза цены проектируемой модели с высоким уровнем достоверности в отсутствие информации, получаемой в результате эксплуатации ее опытных образцов.

Статистические методы корреляционно-регрессионного анализа позволяют реализовать комплексный, многофакторный подход к определению цен уже на этапе проектирования тракторов и создания их опытных образцов. Использование предлагаемого подхода также позволит избежать нерациональных затрат, максимально удовлетворить запросы со стороны покупателей и обеспечить коммерческий успех выводимых на рынок моделей.

Для обоснования цены проектируемого трактора МТЗ-2522 изучены более 30 технико-эксплуатационных параметров моделей – аналогов. В многофакторной системе рассчитаны показатели тесноты связи, которые позволяют исключить функционально-

связанные признаки, искажающие достоверность результатов. В результате выбраны восемь факторов и произведен расчет лимитной цены проектируемого трактора на основе полученной многофакторной модели, а также определен доверительный интервал, представляющий собой верхнее и нижнее значение прогнозируемой цены.

Разработанная методика может быть использована для прогноза цен на разные виды промышленной продукции, а также в других отраслях народного хозяйства Республики Беларусь.

Р.В. Арбузов

БГЭУ (Минск)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ВЫХОДЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

Современные тенденции развития мировой торговли отводят все большее значение использованию посреднической деятельности при выходе на иностранные рынки. Такая необходимость обусловлена рядом причин. Прежде всего это: опыт работы по продвижению конкретной продукции, наработанные сбытовые схемы и инфраструктура, знание местного рынка и понимание тенденций его развития, возможность привлечения дополнительных оборотных средств и снижение всевозможных рисков.

При выборе посредника целесообразно:

- убедиться, что выбранный посредник не является одновременно посредником конкурирующей фирмы, поскольку он может полностью перекрыть рынок сбыта для вашей продукции;
- при прочих равных условиях отдать предпочтение специализированному посреднику, так как он имеет больший опыт по продаже именно данного товара (хотя товар может сбываться более интенсивно, если будет предлагаться вместе с другими товарами, т.е. универсальным посредником);
- предпочесть более известную фирму, имеющую более высокую репутацию на рынке;
- выяснить источники финансирования посредника — предоставляются ли ему кредиты и каким именно банком;
- определить степень оснащенности материально-технической базы посредника (конторы, склады, ремонтные мастерские, демонстрационные залы, учебные центры и