

В связи с этим следует отметить несколько задач, от решения которых зависит коммерческий успех отечественных компаний.

Одной из основных является создание и налаживание системы распределения. Для успешной реализации ряда товаров требуется создания региональных складов, дистрибьюторской сети на рынках России, Казахстана и Украины. Белорусские компании только подходят к реализации данной задачи, не обладая достаточным практическим опытом. Помимо необходимых управленческих и маркетинговых навыков требуется значительный объем финансовых вложений в создание складских запасов, базисной инфраструктуры для обеспечения поставок и распределения товарных потоков. Попытки решить эту задачу, опираясь на сеть торговых домов, пока не принесли положительных результатов. К тому же коммерческие структуры крайне неохотно идут на контакты с государственными органами, действующими в данном направлении.

Достаточно актуальной является задача разработки и применения на практике сбалансированной ценовой политики, учитывающей объемы закупок различных партнеров, реальные цены иностранных конкурентов, сроки и иные условия поставок. Фактически очень многое приходится зарабатывать с нуля. Ряд компаний испытывает потребность и в отлаженных автоматизированных системах управления поставками и закупками товаров.

Практически нерешенной осталась и задача информационного обеспечения малого и среднего бизнеса. Услуги структур, действующих в данном направлении пока сводятся к предложениям разместить рекламу в различного рода изданиях и участвовать в некоторых выставках за рубежом. Создаваемый Национальный центр маркетинга должен получить более серьезную, в том числе и финансовую поддержку государства на этапе своего становления.

<http://edoc.bseu.by>

А.В. Рыбин
ПО "Горизонт"

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РАДИОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время сохраняются устойчивые темпы роста выпуска готовой продукции на ведущих телевизионных предприятиях республики ПО "Горизонт" и ПО "Витязь".

Из приведенных в таблице данных видно, что телевизоры "Горизонт" и "Витязь" значительно дешевле зарубежных аналогов, представленных на рынке Республики Беларусь. Подобное обстоятельство позволяет отечественным производителям удерживать большую долю рынка телеприемников, наращивать объемы сбыта и расширять номенклатуру выпускаемой продукции.

Таблица

**Цены на телевизоры отечественных и зарубежных производителей,
долл. США**

Размер по диагонали	ПО "Горизонт"	ПО "Витязь"	Panasonic	Daewoo	Funai
1	2	3	4	5	6
37	156	153	263	198	179
51	163	191	323	248	226
54	179	205	405	274	260
63	261	—	615	415	380

Для менее платежеспособной части населения белорусские телепроизводители предлагают более дешевые черно-белые модели, выпуск которых за рубежом уже не ведется. Проводимые рекламные кампании на телевидение и радио, участие в выставках в России, на Украине, Португалии, Германии укрепляют позиции и марку белорусских производителей на радиотехническом рынке. Так, прогнозируемый объем сбыта телевизоров "Горизонт" в Россию может составить до 2 тыс. шт. ежемесячно. Емкость рынка телевизоров на территории России и Беларуси оценивается в стоимостном выражении в 2 млрд. долл. США в год. Следовательно, для отечественных предприятий необходимо определить следующую маркетинговую политику:

- укрепление позиций на отечественном рынке;
- вытеснение импортной радиотехники с рынка Республики Беларусь;
- проникновение на российский рынок и рынки стран СНГ;
- проникновение на рынки стран дальнего зарубежья.

Принятие в 1998 г. совместной белорусско-российской программы "Союзный телевизор" способствует развитию предприятий радиотехнической и электронной промышленности двух стран. Обеспечение конкурентоспособности отечественной радиотехники будет достигнуто за счет:

- осуществление совместных оптовых закупок импортных комплектующих, что позволит снизить контрактную цену покупных изделий;
- организация совместных сборочных производств из унифицированных комплектов;
- развитие тесной производственной кооперации и использование совместных технологий.

Участникам программы планируется предоставить право беспошлинно ввозить новые технологии и элементную базу для них, что обеспечит техническое перевооружение предприятий.

Для укрепления позиций отечественных радиотехнических предприятий также необходимо:

- ввести таможенное регулирование импорта радиотехники;
- ввести единую нормативно-правовую базу.