

УДК 658.8

Баханькова О. В.

Научный руководитель: старший преподаватель Измайлович С. В.
УО «Полоцкий государственный университет» г.Новополоцк

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ КОНЦЕРНА «БЕЛНЕФТЕХИМ»)

Развитие товаропроводящей сети является одним из наиболее актуальных направлений дальнейшего развития экспорта. Поэтому целью исследования является выявление особенностей функционирования ТПС, а также оценка эффективности ТПС на примере конкретного предприятия и конкретного экспортируемого продукта, а именно ТПС концерна «Белнефтехим» по реализации полиэтилена высокого давления (ПВД) ОАО «Полимир».

В соответствии с Положением о товаропроводящей сети за рубежом, утвержденном постановлением Совета Министров №1699 от 21.12.2006 года, *товаропроводящая сеть* – это совокупность юридических лиц или обособленных подразделений производителя (филиалов, представительств), осуществляющих реализацию (сервисное обслуживание) товара отечественного производителя (субъекты товаропроводящей сети). *К собственным субъектам* ТПС относятся юридические лица, которые осуществляют реализацию, а также сервисное обслуживание товара производителя, учредителем или собственником которого является производитель.

По состоянию на 28.05.2008 г. в Республике Беларусь насчитывается 255 субъектов ТПС. Распределение субъектов ТПС (торговых организаций, сборочных производств и представительств) по концернам представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Распределение субъектов ТПС по министерствам (концернам) [1]

Сегодня уже не является достаточным произвести качественный и недорогой товар. Гораздо острее строит проблема: каким образом при наличии на рынке большого количества альтернативных взаимозаменяемых видов продукции побудить покупателя к приобретению товара именно белорусского производителя. Именно эту функцию в сфере экспорта нефтехимической продукции и нефтепродуктов Республики Беларусь и осуществляет товаропроводящая сеть концерна «Белнефтехим», обеспечивающая персональный характер работы с иностранными потребителями, гибкое финансирование экспортных контрактов, а также надежную и своевременную логистику продукции.

Деятельность концерна «Белнефтехим» весьма многогранна. Предприятия концерна производят более 500 видов продукции, в том числе нефтепродукты, химические волокна и нити, минеральные удобрения, шины, полиэтилен высокого давления, стекловолокно и изделия на его основе, лаки, краски, полиэтиленовые трубы и др.

Продукцию концерна можно условно разделить на три группы по схемам реализации продукции.

Первая группа – нефть и нефтепродукты. Данная продукция (более 20 видов) является биржевой и в настоящее время реализуется на Единой торговой площадке концерна «Белнефтехим» через интернет (www.bntd.belneftekhim.by). Т. к. нефть и нефтепродукты являются ликвидной продукцией, пользуются высоким спросом на зарубежных рынках, поэтому для реализации этого вида продукции товаропроводящую сеть концерна практически не используют. Например, по данным ОАО «Нафтан» (предприятия

входящего в состав концерна «Белнефтехим»): через ТПС это предприятие реализует только побочные продукты нефтепереработки – серную кислоту в объеме порядка 80 % от общего количества производимой серной кислоты и битум – 50 %.

Вторая группа – калий хлористый. Объем экспорта его составляет 11 % от общего экспорта концерна «Белнефтехим». Реализация этого вида продукции осуществляется через Белорусскую калийную компанию. Она получила эксклюзивное право на экспорт калия хлористого и приступила к формированию собственной товаропроводящей сети.

Третья группа – продукция нефтехимии (химические волокна и нити, шины, полиэтилен высокого давления, стекловолокно и изделия на его основе (стеклонити, стеклоткани), лаки, краски). Рынки данной продукции имеют высокий уровень конкуренции, разную конъюнктуру цен по разным регионам. Ассортимент продукции огромен, так же как и широка область применения – практически все отрасли мировой экономики. Поэтому для данной продукции является наиболее важным формирование отраслевой ТПС через создание представительств за рубежом за счет вкладов концерна, а также организаций, входящих в состав концерна [2, с. 2].

Необходимость четкого функционирования системы ТПС очевидна, особенно для тех предприятий, которые производят товары на рынки с высоким уровнем конкуренции.

Для обоснования необходимости, а также экономической и финансовой значимости ТПС следует провести анализ эффективности деятельности субъектов ТПС.

Так, основным критерием определения оптимальной схемы реализации товаров концерна «Белнефтехим» на экспорт, по мнению ученых Института экономики Национальной академии наук, является потенциальный объем прибыли, создаваемый независимыми посредниками, который может войти в состав экспортной выручки предприятий концерна при переходе на схему реализации через субъекты собственной ТПС [3].

Схема расчета указанного показателя, предложенная сотрудниками ИЭ НАН, является достаточно сложной и трудоемкой. Кроме того существует ряд проблем, вызванных недостатком информации, необходимых для проведения расчетов по алгоритму, предложенному учеными ИЭ НАН. Поэтому для определения эффективности ТПС концерна «Белнефтехим» в исследовании использованы такие показатели эффективности, как прибыль и рентабельность.

На примере сотрудничества ОАО «Полимир» с субъектом ТПС концерна ООО «Белнефтехим-РОС» в Российской Федерации была определена эффективность товаропроводящей сети концерна «Белнефтехим», т.к. 20 % продукции ОАО «Полимир» реализует именно через ООО «Белнефтехим-РОС».

В соответствии с «Инструкцией о порядке формирования и применения цен и тарифов» № 183 от 10.09.2008 рентабельность рассчитывается как отношение прибыли к затратам. Однако следует учитывать, что прибыль от реализации продукции на внутреннем и внешних рынках не является достоверным экономическим показателем, поскольку она не «очищена» от налогов и платежей из прибыли. Поэтому в исследовании использован показатель рентабельности, более объективно отражающий реальную эффективность деятельности предприятия, т.е. отношение прибыли, «очищенной» от налогов из нее, к себестоимости продукции.

Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели деятельности ООО «Белнефтехим-РОС» и ОАО «Полимир» на внутреннем и внешних рынках при реализации ПВД

Наименование предприятия	Страновой рынок	Размер налогов, уплачиваемых из выручки, млн. RU		Прибыль, млн. RU	Размер налогов, уплачиваемых из прибыли, млн. RU		Чистая прибыль, млн. RU	Рентабельность продукции, %	Рентабельность реализации, %
		НДС	Сбор в республиканский фонд		Налог на прибыль	Местные налоги и сборы			
ООО «Белнефтехим-РОС»	РФ	92,542	нет	37,272	8,945	нет	28,326	5,94	4,67
ОАО «Полимир»	РБ	72,740	8,082	33,429	8,023	0,762	23,527	6,49	4,93
	РФ	нет	9,537	104,714	25,131	2,387	76,078	20,98	15,95

Источник: собственная разработка

Итак, на внешнем рынке субъект товаропроводящей сети (ООО «Белнефтехим-РОС») получает небольшой объем чистой прибыли, а рентабельность продукции составляет лишь 5,94 %. Этот факт подтверждает положение, обоснованное учеными ИЭ НАН и принятое как постулат в работе, о том, что торговая организация (в частности ООО «Белнефтехим-РОС») не ставит перед собой цель максимизации прибыли. Реализация продукции ОАО «Полимир» на рынке России за счет налаженной, постоянно действующей системы товародвижения, а также за счет различий в условиях налогообложения на рынках РФ и РБ увеличивает рентабельность продукции на 14,49 п. п. (20,98 % – 6,49 %) по сравнению с условиями продаж на внутреннем рынке страны. Поэтому имеет подтверждение тезис об эффективности создания субъектов ТПС за рубежом, что, прежде всего, улучшает экономическое состояние предприятия-изготовителя, увеличивая тем самым его прибыльность.

В исследовании проведен сравнительный анализ данных о ценах на аналогичный вид товара (ПВД) конкурирующих организаций в Российской Федерации, таких как ООО «Европак», ООО «Формпласт», ООО «Виста-МаОс», и было выявлено, что продукция ООО «Белнефтехим-РОС» является более конкурентоспособной по цене. Следовательно, ООО «Белнефтехим-РОС» имеет определенные резервы роста стоимости реализованной продукции по сравнению с конкурентами, т.к. цены российских торговых организаций, реализующих аналогичные товары на рынке Российской Федерации, несколько выше (в среднем на 5-13 %). Поэтому даже незначительное повышение цен на ПВД позволит увеличить прибыль субъекта ТПС без потерь конкурентных позиций на анализируемом регионально-страновом рынке.

Несмотря на высокие затраты по созданию субъектов ТПС за рубежом (в среднем 180 тыс. долларов на одну торговую компанию), имеются объективные преимущества дальнейшего расширения товаропроводящей сети на любом из регионально-страновых рынков. В связи с их достаточно быстрой окупаемостью при сложившемся уровне рентабельности увеличение количества субъектов товаропроводящей сети на зарубежных рынках является актуальной задачей для развития экспорта страны в целом.

Поэтому для активизации белорусского экспорта акцент сегодня делается на создание прямых объектов товаропроводящей сети за рубежом (торговых представительств, торговых домов, сервисных центров, консигнационных складов, магазинов фирменной торговли), учредителями которых (в том числе соучредителями) являются белорусские субъекты хозяйствования, независимо от объема долевого участия. Расширение сети собственных торговых организаций за рубежом не только способствует созданию прочных торговых связей, но также позволит контролировать цену реализации отечественной продукции на внешних рынках. Только через товаропроводящие сети за рубежом можно достаточно серьезно изучать состояние рынка других стран, фиксировать малейшие колебания или наметившиеся тенденции и доводить это до сведения производителя, т.е. качественно выполнять ряд маркетинговых функций.

Литература

1. Схема товаропроводящей сети [Электронный ресурс] / Министерство торговли Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.mintorg.gov.by>.
2. Концепция развития отраслевой товаропроводящей сети концерна «Белнефтехим» 2006-2007 годы. – Минск, 2005. – 23 с.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности деятельности товаропроводящей сети организаций концерна «Белнефтехим» // Белорусский государственный концерн по нефти и химии «Белнефтехим» ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси». – Мн. 2006.

УДК 330.13

Автушко А. С.

**Научный руководитель: старший преподаватель Сорокульская И.В.
УО «Полоцкий государственный университет» г.Новополоцк**

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГУДВИЛЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Для успешного функционирования предприятия важна деловая репутация (гудвилл) – бесценный капитал, влияющий на финансовые результаты его деятельности. Развитие рыночных отношений в Республике Беларусь, а также процесс перехода к международ-