

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Оптовые организации являются субъектами коммерческой посреднической деятельности, с одной стороны направленной на ускорение товарооборота, с другой стороны неизбежно приводящей к росту цен на товары и увеличению затрат конечных потребителей продукции. В сфере оптовой торговли Республики Беларусь широко распространено использование железнодорожного транспорта для перевозок крупногабаритных грузов. Однако при их организации и документальном оформлении возникает ряд спорных и противоречивых моментов.

При продаже торговой организации своей продукции предприятие-производитель, как правило, формирует цены на условиях франко-склад изготовителя, поэтому доставка груза по железной дороге до пункта, обусловленного договором, производится за счет покупателя. На каждую отправку груза предприятие-производитель предоставляет железнодорожной станции отправления заполненную транспортную железнодорожную накладную, которая одновременно является договором на перевозку груза, заключаемым между грузоотправителем и предприятием Белорусской железной дороги в пользу третьей стороны – грузополучателя. Накладная составляется на определенного грузополучателя, подписывается грузоотправителем, сопровождает груз на всем пути следования и выдается грузополучателю на железнодорожной станции назначения вместе с грузом. В подтверждение приема груза к перевозке железнодорожная станция под расписку выдает грузоотправителю квитанцию о приеме груза, в которой проставляется календарный штампель железнодорожной станции.

Уставом железнодорожного транспорта общего пользования определено, что, наряду с перевозкой железнодорожные станции производят операции по приему, погрузке, выгрузке и выдаче грузов повагонными и мелкими отправками, в контейнерах, уведомляют грузополучателя о прибывшем в его адрес грузе не позднее 12 часов следующего дня [1]. Согласно заключенному договору между Белорусской железной дорогой и торговой организацией раскредитованный груз хранится на железнодорожном пути (станции) в течение суток, а затем с торговой организации взимается сбор за сверхнормативный простой вагонов (в выходные дни - в двукратном размере). Осуществляемые с использованием специальной техники погрузка-выгрузка и транспортировка крупногабаритных грузов являются дорогостоящими операциями. Поэтому оптовые организации, как правило, не вывозят такой груз на склады, а сразу с железной дороги отгружают покупателю. При этом возникает две основные проблемы: правильность применения оптовой

надбавки торговой организацией и формирование отпускной цены с включением в нее транспортных расходов.

Основной ошибкой большинства оптовых организаций в данной ситуации является применение 20 % оптовой надбавки, так как описанная посредническая деятельность будет относиться к транзитной форме товарооборота.

Госстандартом РБ СТБ 1393-2003 транзит определен, как форма товародвижения от производителя непосредственно в места продажи или потребления, минуя товарные склады посредников [2]. При этом торговая организация заключает два договора: один с поставщиком, у которого она приобретает товар, а другой — с покупателем, которому она товар предоставляет. Особенностью первого договора является то, что грузополучателем является конечный покупатель. Товар фактически не поступает на склад торговой организации, однако она по первому договору (с поставщиком) все равно приобретает право собственности на него. По второму договору торговая организация получает денежные средства от покупателя за поставленные товары. Грузоотправителем является не торговая организация, а поставщик товара по первому договору.

По разъяснениям специалистов Минэкономики РБ основными признаками, по которым операция по реализации товара не будет относиться к транзитной, являются: наличие склада, на который ввозится и с которого отгружается товар, возникновение складских расходов по хранению товара. Подпунктом 2.12 Положения № 43 установлено ограничение по применению торговыми организациями оптовых надбавок при реализации товаров транзитом: их размер не должен превышать 5% цены предприятия-производителя или импортера независимо от количества посредников [3].

Таким образом, хотя получателем груза, следующего по железной дороге, является оптовая организация, которая в свою очередь отписывает груз покупателю с железнодорожного пути (является грузоотправителем), отсутствие склада и складских расходов свидетельствуют о транзитной форме товарооборота и праве взимания торговой надбавки не более 5 %.

При рассмотрении аспекта ценообразования следует учитывать, что при приобретении товаров по отпускным ценам, сформированным на условиях франко-склад или франко-отправления, торговые организации имеют право увеличить их на сумму фактических транспортных расходов по доставке товаров до пункта, обусловленного договором [3].

При доставке груза по железной дороге возникают следующие виды расходов: плата по тарифу на грузовые железнодорожные перевозки, сборы за работы и услуги железной дороги и механизированной дистанции погрузочно-разгрузочных работ (уведомление получателя о подходе вагона; подача и уборка вагонов; погрузочно-разгрузочные работы; хранение груза) [4]. Кроме того, стоимость погрузочного реквизита для крупногабаритных грузов предприятие-производитель включает в затраты, возмещаемые за счет торговой организации.

В соответствии с Методическими указаниями по составу и учету издержек обращения организаций торговли вышеперечисленные расходы относятся на статью 1 «Транспортные расходы, связанные с доставкой товаров в организации торговли и общественного питания» [5]. Исходя из этого, зачастую ошибочно данные расходы включают в цену товара как транспортные расходы по доставке груза, тем самым нарушая порядок ценообразования и завышая величину валового дохода и прибыли оптовой организации.

Согласно позиции специалистов, осуществляющих контроль соблюдения хозяйствующими субъектами порядка ценообразования, в цену товара может быть включены только транспортные расходы, исчисленные по тарифу на перевозку грузов. В рассматриваемой ситуации железнодорожные сборы и стоимость погрузочного реквизита относятся на издержки обращения торговой организации в составе транспортных расходов и подлежат распределению на сумму затрат, приходящихся на фактически реализованные товары, и сумму затрат, относящихся к остаткам товаров на конец отчетного месяца.

Следует также учитывать, что при осуществлении оптовой торговли без склада (транзит) торговая организация не имеет права увеличивать отпускную цену на транспортные расходы. Для того, чтобы обоснованно применять 20% надбавку и сэкономить на расходах по доставке крупногабаритных грузов на склад торговая организация может заключить с предприятием Белорусской железной дороги договор аренды площадки на железнодорожной станции. Это позволит также избежать возникновения затрат по ненормативному простоя вагонов. Сложности при заключении такого договора возникают ввиду ограниченности сдаваемой в аренду площади на железнодорожной станции. В случае, если оптовая организация не сможет арендовать площадку на железной дороге для хранения груза, применение транзитной формы товарооборота сократит ее прибыль до минимума. Оптимизировать расходы в данной ситуации можно путем определения условий договора с покупателем, по которым расходы по доставке товара от производителя до склада покупателя осуществляются за счет покупателя.

Таким образом, при использовании железнодорожного транспорта для перевозки крупногабаритных грузов оптовым организациям необходимо учитывать все нюансы по определению транспортных расходов и формированию отпускной цены на товар, а затем просчитывать по каждой сделке, какой вид торговли ей выгоднее осуществлять. Так, зачастую, невозможно продать товар с применением максимальной оптовой надбавки и вариант транзитной торговли может оказаться более выгодным для оптовой организации.

Литература:

1. Об утверждении Устава железнодорожного транспорта общего пользования: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 2 августа 1999 г., № 1196.
2. Госстандарт РБ СТБ 1393-2003 «Торговля. Термины и определения»: Постановление Белстандарта РБ от 28.04.2003 г., № 22.

3. Об утверждении Положения о порядке формирования и применения цен и тарифов: Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 22 апреля 1999 г., № 43.

4. Об утверждении Прейскуранта № 10-01 на грузовые железнодорожные перевозки во внутриреспубликанском сообщении: Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 08.01.2002 г., № 3.

5. Методические указания по составу и учету издержек обращения (производства), финансовых результатов деятельности организаций торговли и общественного питания: Приказ Министерства торговли Республики Беларусь от 20.09.2002 г., № 86

Присяжнюк А.Ю.

Київський економічний інститут менеджменту (Україна)

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ОЦІНКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку практично всі економічні перетворення в Україні обумовлені переходом до нової економічної моделі – інноваційно-орієнтованої, яка за своєю сутністю покликана підвищити рівень конкурентоспроможності національної економіки, зміцнити позиції вітчизняних виробників на внутрішньому ринку та значно розширити їх можливості на світових ринках, що є об'єктивною необхідністю в умовах глобалізації. Тому, інноваційна активність підприємств є досить актуальною та багатогранною темою, що потребує глибинного дослідження на науковому рівні.

Мета роботи полягає у дослідженні інноваційної активності підприємницьких структур та чинників, що впливають на неї. Відповідно до визначеної мети слід виконати наступні завдання: провести аналітичну оцінку загальної інноваційної активності підприємств, виявити фактори, що найбільш впливають на підвищення інноваційної активності підприємств.

Дослідженню питань інноваційної активності підприємств присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців, фахівців-практиків. Серед них варто виділити І. Павленко, І. Кузнецову, Я. Жаліло, та інших. Але питання підвищення інноваційної активності підприємств є досить складним, тому потребує значної уваги з боку науковців і досі.

За роки трансформації економіки України відбулось значне скорочення інноваційної діяльності у сфері матеріального виробництва, що безперечно негативно позначилось на технічному та технологічному відставанні національного виробничого потенціалу, на його якісних і кількісних показниках. Це значно вплинуло на конкурентоспроможність вітчизняної економіки порівняно із світовими економічними потужностями, адже виробництво наукомісткої продукції, світовий ринок якої оцінюється у 2300 млрд. дол., забезпечує приблизно 50 чинників економічного зростання. Сім провідних

БГЭУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.®

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>

elib@bseu.by