

Литература

1. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://nbrb.by>. — Дата доступа: 21.02.2017.
2. Яковлева, Е. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие / Е. В. Яковлева. — Омск : ОмГТУ, 2009 — 90 с.
3. Myfin.by — финансовый портал. Сальдо [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://myfin.by/wiki/term/saldo>. — Дата доступа: 19.02.2017.

<http://edoc.bseu.by>

В.А. Людчик
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель **А.М. Сняк**

РАЗВИТИЕ РЫНКА АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие рыночной экономики, появление большого числа торговых организаций, вовлечение в сферу торговой деятельности значительной части населения, развитие конкуренции, необходимость широкого внедрения современного оборудования и прогрессивных технологий обусловили потребность в новых подходах к организации коммерческой деятельности и технологических процессов в торговле.

Организация коммерческой деятельности в современных условиях строится на основе следующих принципов:

- полное равноправие торговых партнеров по поставкам товаров;
- хозяйственная самостоятельность поставщиков и покупателей;
- строгая материальная и финансовая ответственность сторон за выполнение принятых обязательств.

В настоящее время коммерческий успех торговой организации напрямую зависит от умения выявить и удовлетворить потребности рынка в товарах и услугах.

Большое значение сегодня имеет и внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания, которые основываются на удобных методах и формах продажи товаров. Нельзя не учитывать и активное развитие торговли через интернет, которая начинает конкурировать с традиционными формами торгового бизнеса.

В последнее время активно развивается такой сегмент автомобильного рынка, как автомобильные комплектующие и фурнитура.

На белорусском рынке сбытом автомобильных комплектующих, запчастей и фурнитуры занимаются «НЕВПА-Трейддинг», «МАЗ-Купава», «Техноцентр», «Белпромэнергия», «Белгазавтосервис», «Спецкузовстрой», «Стройремавто», «Юнискаф».

«НЕВПА-Трейддинг» была основана в 2009 г. и является официальным представителем турецкой компании NEVPA. Компания NEVPA — это один из крупнейших производителей комплектующих для кузовов любых модификаций, шасси прицепов и полуприцепов.

Компании, занимающиеся продажей такой продукции на белорусском рынке, сталкиваются с множеством проблем.

Неплатежеспособность покупателей — эта проблема исходит из внутренней экономической ситуации в стране. В этом случае используются различные методы отсрочки платежей, разбиение суммы платежа на равные доли и т.д. Часто возникают ситуации, в которых компания-поставщик отгрузила продукцию, но покупатель не оплачивает ее долгое время, нарушая все сроки контрактов. В такой ситуации компания-поставщик обращается в суд.

Проблема сертификации продукции — так как завод-производитель располагается в другой стране, он производит продукцию по стандартам и нормам этой страны, которые могут не совпадать со стандартами в Беларуси. Также одна продукция не нуждается в обязательной сертификации, а другая, такая как автомобильные стекла, нуждается. Это приводит к задержкам в поставках, спорным ситуациям с таможенными службами и т.д. К проблемам сертификации можно отнести и чрезмерную бюрократию. Чтобы получить сертификат на определенный товар, нужно собрать внушительный пакет документов (инвойсы от поставщиков, спецификации, протоколы испытаний), обойти множество инстанций и оплатить большое количество различных платежей, сборов и т.д.

Проблема с растаможкой — часто неправильно идентифицируют продукцию, применяют неправильные коды ТН ВЭД, что приводит к дополнительным платежам. Эти платежи впоследствии можно вернуть, но для этого требуется много документов, хождение по инстанциям и сбор доказательств стоимости. И если организация докажет свою правоту, то деньги на счет возвращаются только через три месяца, следовательно, это убыток.

Пути решения этих проблем могут быть:

- ужесточение ответственности за невыполнение контрактных обязательств как со стороны поставщика, так и со стороны покупателя;
- доработка системы сертификации — снижение бюрократической нагрузки, разработка универсальных норм стандартизации продукции.

Таким образом, сбыт автомобильных комплектующих, фурнитуры и запчастей на белорусском рынке не обходится без осложненных проблем для специализированных организаций. Следовательно, нужно проводить изменения в вопросах сертификации, таможенного контроля и законодательства, которые должны быть направлены на развитие добросовестной конкуренции.