

2) Аспирин. Название торговой марки, под которой фирма Bayer AG в 1897 г. зарегистрировала новое лекарственное средство на основе ацетилсалициловой кислоты.

3) Джип. Jeep – торговый знак компании Chrysler.

4) Фотошоп. Графический редактор Adobe Photoshop. «Фотошопом» стали называть любую компьютерную обработку изображения.

5) Эскимо. Мороженное было изобретено компанией Gervais и получило название Eskimo Pie. Товарный знак принадлежит концерну Nestle.

Таким образом, можно сделать несколько выводов:

1) В условиях растущей конкуренции наиболее верная возможность оставаться узнаваемым и закрепиться в сознании потребителей – сформировать *лояльность* к бренду и безупречную *репутацию* марки. Роберто Гисуэта, глава компании Coca-Cola, по этому поводу говорил следующее: «Все наши заводы и фабрики завтра могут сгореть дотла, но это не окажет существенного влияния на ценность нашей компании; эта ценность определяется репутацией нашей марки и нашими коллективными знаниями». Та же мысль высказана в рекламном буклете фирмы Johnson & Johnson: «Название и торговая марка нашей компании – главное, что у нас есть, они во много раз ценнее всех прочих активов».

2) Наиболее успешное позиционирование происходит в том случае, когда компании (бренду) удается стать *уникальной*, такой, которую невозможно (или крайне сложно) воспроизвести. Так, никому еще не удалось повторить Harley Davidson или IKEA. Можно скопировать их внешние оболочки, но не внутреннее содержание – ведь эти компании используют в своем бизнесе сотни уникальных процессов.

Список использованных источников

1. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Филип Котлер ; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 211 с.

2. Траут, Д. Позиционирование: битва за умы. / Д. Траут, А.Р. Райс. – СПб.: Питер, 2019. – 320 с.

3. Котлер Ф., Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. Под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.

<http://edoc.bseu.by/>

О.В. Верниковская, канд.экон.наук, доцент

Д.Л. Назарук, магистрант

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

ТОЛЛИНГОВЫЕ ПОСТАВКИ В МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКОМ СНАБЖЕНИИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Давальческие (толлинговые) сделки представляют собой широко распространенную форму организации поставок сырья на перерабатывающие предприятия. При этом поставщик сырья одновременно выступает собственником части конечной продукции. Другая ее часть передается производителю в качестве оплаты услуг по пере-

работке. Трансакции могут быть как в денежной, так и неденежной формах. Механизм давальческих контрактов может существенно различаться: поставщиком – «давальцем» могут выступать независимая компания и материнская компания в вертикально интегрированной структуре; условия давальческих контрактов могут определяться разовыми сделками и долгосрочными соглашениями о сотрудничестве; договор о давальческой переработке может предполагать, но может и не предусматривать помощь «давальца» в реализации той части конечной продукции, которая переходит перерабатывающему предприятию.

Толлинг является разновидностью встречной торговли и занимает промежуточное положение между бартерными операциями, операциями торговой компенсации во внешней торговле и операциями промышленной компенсации, тяготея в большей степени к последним. Это особая форма компенсации сделок в рамках производственного кооперирования. Толлинг широко распространен в различных отраслях промышленности. Основным, но не единственным, преимуществом в организации толлингового производства по отношению к другим схемам организации распределенного производства, при котором осуществляется переработка товаров разных предприятий отраслей и промышленности, состоит в росте эффективности товарообменных потоков за счет методов оптимизации, широко применяемых в логистике.

Поскольку такие схемы отражают свою специфику в обороте внешней торговли, следовательно толлинговое предприятие – субъект международной торговли, который осуществляет свою деятельность в соответствии со стандартами организации международной торговли и принципами организации толлингового производства.

Учитывая противоречивые отношения сторонников и противников толлинга, целью данной статьи является необходимость выявления экономической сущности и значения толлинга для страны; преимуществ и недостатков толлинговых сделок; особенностей белорусского толлинга.

Толлинговые сделки, представляющие собой новую форму международной кооперации, появились во времена пристального внимания к условиям для выбора места производства. Из-за дифференциации в экономике разных стран размеров оплаты труда и производственных затрат, в США, одним из первых, возникла необходимость размещения заказов на переработку сырья в странах с более низкими расходами.

Преимуществами применения толлинга для поставщика давальческого сырья является возможность снизить себестоимость продукции за счет размещения производственного процесса в странах с более низкими расходами на заработную плату, или отсутствие в стране-заказчике технологии или производственных мощностей для получения необходимой продукции. Для переработчика смыслом применения толлинга является желание загрузить свободные производственные мощности при нехватке средств на самостоятельную закупку сырья или недоступности кредитов [2, с.116]. Вместе с тем, переработка на давальческих началах обычно служит дополнительной схемой работы предприятия. Использование толлинга как основной схемы вызвано, прежде всего, нехваткой оборотных средств. Отрицательная реакция на толлинг связана с льготными таможенными режимами, вводимыми для различных отраслей промышленности. Сам же по себе толлинг – одна из многообразных схем работы в бизнесе [3].

Прежде чем перейти к характеристике толлинга как схемы работы в бизнесе, приведем его толкование. Понятие «толлинг» происходит от английского «toll» (пошлина) и стало употребляться в отечественной экономической литературе для обозначения операций по переработке предоставляемого иностранными фирмами давальчес-

кого сырья, беспошлинно ввозимого для этого на территорию страны под таможенным режимом переработки. Применение данного таможенного режима позволяет ввозить сырье и вывозить готовую продукцию беспошлинно.

В отечественной экономической литературе различают внешний (при ввозе сырья из-за рубежа) и внутренний толлинг (при приобретении иностранной фирмой сырья на территории Республики Беларусь). За рубежом такие операции носят название активной и пассивной переработки. При этом под первой понимают переработку предоставляемых зарубежным заказчиком материальных ресурсов в стране-переработчике, под второй – переработку для зарубежного заказчика [4, с.167].

В разных странах мира меры экономического регулирования толлинговых сделок обусловлены национальным законодательством, но общим признаком таких мер является то, что материальные ресурсы, ввозимые в страну при внешнем толлинге под таможенным режимом переработки, не облагаются таможенными пошлинами и НДС. Кроме прочего, с целью привлечения зарубежных заказчиков (толлинговых) многие страны устанавливают дополнительные налоговые льготы. Основными партнерами при осуществлении внешних толлинговых операций являются иностранные фирмы, зарегистрированные в странах с большими налоговыми льготами (оффшорных зонах).

Посредством привлечения зарубежных заказчиков на переработку страны с низкими расходами на заработную плату решают часть своих экономических проблем, связанных с высоким уровнем безработицы и простым производственных мощностей, а именно:

- увеличиваются занятость населения, загрузка производственных мощностей и доходы;
- прямые инвестиции в перерабатывающую промышленность страны принимают форму создания дочерних предприятий, что сопровождается привлечением новых технологий, оказывающих позитивное влияние на развитие страны-переработчика;
- создаются конкурентные условия для других стран с низким уровнем заработной платы. Также возникает конкуренция между различными предприятиями страны-переработчика;
- развитие толлинговых сделок положительно сказываются на платежном балансе стран-производителей, поскольку снижают инвестиционный и валютный риски. Выполнение предприятием толлинговых заказов открывает рынки в индустриальных странах и для других товаров его производства [5, с. 89].

Для страны-толлингера импорт дешевых товаров приводит к уменьшению рабочих мест; инвестируемый за границу капитал создает новые рабочие места в стране-производителе, а не в стране-инвесторе.

При этом интересы предприятий в целом соблюдаются благодаря следующим факторам:

- растущая международная конкуренция вынуждает предприятия использовать все возможности и ценовые преимущества, предоставляемые странами-переработчиками;
- рост внутреннего производства достигается посредством расширения деятельности при осуществлении иностранных инвестиций, проведения исследовательских работ, открытия новых зарубежных рынков посредством повышения покупательной способности в странах-переработчиках, более выгодного калькулирования при размещении заказов на переработку на собственном дочернем предприятии за границей, более дешевого производства.

Предприятия, не участвующие в толлинговых сделках, оказываются в менее выгодном положении, чем те, которые размещают свое производство за рубежом. Причиной этого становится жесткая конкуренция, вынуждающая эти предприятия искать варианты снижения себестоимости своей продукции. Чаще всего альтернативой является размещение собственного производства в странах с низким уровнем заработной платы посредством создания дочернего перерабатывающего предприятия [6, с. 211]

Подводя итог выше сказанному, отметим преимущества толлинга:

- внутренний толлинг расширяет рынок поставщиков и покупателей, усиливает конкуренцию на внутреннем рынке;
 - снижается социальная напряженность в регионах;
 - предприятия-переработчики накапливают собственные оборотные средства;
 - повышается выживаемость предприятий.
- Наряду с достоинствами толлинга можно выделить и его недостатки:
- толлинговая схема не способствует развитию системы денежных взаиморасчетов между предприятиями;
 - толлинг способствует уходу от выплат по долгам, в том числе по налоговым платежам.

Принимая решение о целесообразности оказания услуг по переработке давальческого сырья, переработчику следует тщательно изучить нормативные правовые акты, учесть положительные и отрицательные моменты данной сделки, провести всесторонний анализ ее экономической эффективности [7, с. 102].

Толлинговые схемы наиболее распространены в пищевой, текстильной, швейной, фармацевтической, химической отраслях промышленности, в цветной и черной металлургии. В зависимости от ассортиментных групп давальческого сырья выделяют следующие виды толлинговых схем:

- переработка подакцизной продукции различных видов, в том числе минерального сырья;
- переработка минерального, химического, фармацевтического сырья;
- производство продукции легкой промышленности, в первую очередь, изделий швейного производства;
- производство пищевой продукции путем переработки сельскохозяйственного сырья.

К основным операциям по переработке давальческого сырья относят: переработку; обработку; технологическую доработку, включая розлив подакцизных видов готовой продукции [8, с. 16].

В зависимости от того, резидентами каких стран являются собственники и переработчики давальческого сырья, различают:

- операции, связанные с переработкой отечественными предприятиями давальческого сырья, принадлежащего белорусским субъектам хозяйствования;
- операции по переработке импортного давальческого сырья на таможенной территории Республики Беларусь;
- операции по переработке принадлежащего белорусским субъектам хозяйствования сырья вне таможенной территории Республики Беларусь.

Два последних вида толлинговых операций имеют особенности, обусловленные применением норм таможенного законодательства Республики Беларусь. Так, Таможенным кодексом Республики Беларусь (ТК РБ); предусмотрены три таможенных

режима, определяющих статус ввезенного на таможенную территорию либо вывезенного за ее пределы давальческого сырья:

- переработка товаров на таможенной территории (ст. 58 ТК РБ);
- переработка товаров под таможенным контролем (ст. 65 ТК РБ);
- переработка товаров вне таможенной территории (ст. 87 ТК РБ).

Услуги по переработке давальческого сырья являются достаточно распространенным видом хозяйственных отношений в нашей стране. Участниками договора на переработку давальческого сырья являются, с одной стороны, собственник давальческого сырья (заказчик, или давальец), а с другой – переработчик этого сырья.

Несмотря на то, что в договорах на переработку давальческого сырья нередко употребляется термин «поставка» (при регулировании вопросов передачи сырья подрядчику и отправки готовой продукции (товара) заказчику), договор на переработку не является договором поставки. Отношения по переработке давальческого сырья регулируются положениями гл. 37 «Подряд» Гражданского кодекса Республики Беларусь (ГК РБ). Ст. 656 данной главы дает определение договора подряда. По договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику в установленный срок, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его (уплатить цену работы). Работа выполняется за риск подрядчика, если иное не предусмотрено законодательством или соглашением сторон. Ст. 657 ГК РБ прямо предусматривает, что договор подряда может заключаться на переработку вещи с передачей ее результатов заказчику. Поэтому абсолютно оправданным является отнесение договора на переработку давальческого сырья именно к договору подряда.

Являясь разновидностью договора подряда, договор на переработку давальческого сырья содержит все основные признаки и условия договора подряда, в том числе:

- предметом договора подряда является выполнение работы по изготовлению или переработке (обработке) вещи либо выполнение другой работы с передачей ее результата заказчику;
- если иное не предусмотрено договором, подрядчик самостоятельно определяет способы выполнения задания заказчика;
- при передаче сырья на переработку по договору подряда его собственником остается заказчик, право собственности на сырье сохраняется за ним в течение всего процесса переработки;
- по договору подряда, заключенному на изготовление вещи, подрядчик передает права на нее заказчику, причем право собственности на готовую продукцию возникает у заказчика с начала ее изготовления. Таким образом, подрядчик в процессе переработки не является собственником ни давальческого сырья, ни готовой продукции;
- по договору подряда заказчик вправе контролировать ход работ по переработке (изготовлению продукции), в определенных случаях отказаться от дальнейшего исполнения договора, иным образом влиять на процесс выполнения работ (ст. 669 ГК РБ) [9].

Нефтехимический комплекс Беларуси включает в себя организации по добыче, переработке и транспортировке нефти, нефтепродуктообеспечению, химии и нефтехимии, ряд научных, проектно-конструкторских, строительных, ремонтных и пусконаладочных организаций. Основную часть из них объединяет концерн «Белнефтехим». Это

один из крупнейших и стратегически важных промышленных комплексов страны производящий более 500 видов нефтехимической и химической продукции.

Процесс давальческой переработки можно разделить на 3 основные части: поставка сырья; процессинг; реализация. Каждый из этих процессов сопровождается усложнением хозяйственных связей между участниками толлинговых операций, большим документооборотом и необходимостью согласования процедур с органами государственного управления. Функция материально-технического снабжения, которая обеспечивается предприятиями транспорта, осуществляется отчасти лишь потому, что самостоятельно собственник сырья не может ее решить, имея в своем личном распоряжении ограниченное (не постоянное с течением времени) количество ресурсов для сторонней переработки. Более того, качество поставляемого сырья должно соответствовать минимальным требованиям оборудования предприятия-переработчика. В этом случае необходимо соблюсти интерес всех участников толлинговых отношений, которые накладываются на таможенное регулирование. Несмотря на недостатки такой схемы, экономический смысл в организации толлингового производства оправдан – получаемая продукция более высокого передела из направляемого сырья имеет большую относительную стоимость в виду объективных факторов, описанных выше, что положительно отражается на итоговом финансовом результате всех участников толлингового соглашения: предприятия-переработчика, толлингового предприятия и предприятий транспорта [1].

Для Беларуси толлинг является ключевым направлением в нефтеперерабатывающей промышленности. Это обусловлено дефицитом светлых нефтепродуктов высокого качества в Восточной Европе, а также в Российской Федерации. За счет больших объемов производства и постоянно проводимых мероприятий по модернизации отечественные нефтеперерабатывающие заводы составляют серьезную конкуренцию европейским производителям и способны обеспечивать как внутренний рынок, так и рынки других стран.

Список использованных источников

1. Михалев, А.А. Толлинговое производство: общее и особенное, анализ и выявление / А.А. Михалев // Транспортное дело России. – 2009. – № 4. – С. 107–111.
2. Смитиенко, Б.М. Мировая экономика: Учебник / Б.М. Смитиенко. - М., 2009. – 391 с.
3. Бурков, А.Г. Толлинг: экономический анализ / А.Г. Бурков // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 2. – С. 110–121.
4. Гребнев, Л.С. Экономика: учебник / Л.С. Гребнев. – М.: Логос, 2011. – 408 с.
5. Тарасевич, Л.С. Микроэкономика: Учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – 4е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт Издат, 2006. – 374 с.
6. Афанасенко, И.Д. Логистика снабжения: Учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения / И.В. Афанасенко, В.В. Борисова. – СПб.: «Издательский дом «Питер»», 2015. – 384 с.
7. Щербаков, В.В. Основы логистики: Учебник для вузов / В.В. Щербаков. – СПб.: «Издательский дом «Питер»», 2008. – 432 с.
8. Макаревич, Е.А. Толлинг, или работа на давальческом сырье / Е.А. Макаревич // Директор. – 2002. – № 7. – С. 16.
9. Гражданский Кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998, № 218-З: с изм. и доп. по сост. на 1 февр. 2019 г. [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 31.07.2018, 2/2573. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 29.03.2019.

10. Белнефтехим. О концерне. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belneftekhim.by/about/>. – Дата доступа: 16.03.2019.

11. Импорт нефти и экспорт нефтепродуктов Республик Беларусь за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.tut.by/economics/619082.html>. – Дата доступа: 16.03.2019.

12. «Налоговый маневр в РФ нарушает договор о ЕАЭС». Семашко – о противоречиях между странами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://news.tut.by/economics/632191.html?utm_source=search.tut.by&utm_medium=bottom_news&utm_campaign=recirculation&crnd=26505. – Дата доступа: 02.04.2019.

*Гаврилов Сергей Владимирович, аспирант
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Минск (Беларусь)*

УЧЁТ ДЕФИЦИТА В УПРАВЛЕНИИ ЗАПАСАМИ

Состояние и эффективность использования запасов, как самой значительной части оборотного капитала представляет собой одно из важнейших условий эффективной деятельности предприятия. Развитие новых технологий, способов и методик управления запасами определяет условия их организации. Исходя из этого, сфера управления запасами на сегодня играет большую роль в развитии и эффективном функционировании предприятия.

Теорией маркетинга разработан и структурирован процесс управления запасами, описан обширный набор инструментов управления запасами. Отдельные аспекты управления запасами рассматривались в работах Бадюкина О.В., Левиной Т.В., Шрайбфедера Д. Однако наблюдается не только очевидный недостаток работ, посвященных анализу дефицита в управлении запасами, но и отсутствует единый методологический подход к учету дефицита в управлении запасами. Поэтому целью исследования является систематизация и классификация инструментов анализа дефицита в управлении запасами.

Дефицитом с точки зрения логистики называют срочную потребность в товарной позиции, запасы которой в данный момент отсутствуют на складе предприятия. Издержки, связанные с дефицитом, как правило, легко поддаются анализу – у торговых компаний дефицит выражается в форме недополученной прибыли, у производственных компаний он может стать причиной простоя мощностей. Помимо этого, в обоих типах компаний ситуации регулярного значительного дефицита могут привести к потере части клиентов. Тем не менее, многие предприятия не только не управляют дефицитом, но и не поводят аналитическую работу, связанную с его учетом.

Существует четыре наиболее распространенных варианта получения данных о дефиците.

1. Внедрение документа предзаказа, когда сотрудники, формирующие заказ, не видят фактические остатки товара на складе, а формируют заказы на отгрузку лишь на основании данных о том, что им требуется. На базе этого документа строится счёт или накладная на перемещение, в которую попадают все имеющиеся на остатках количества из предзаказа. Параллельно формируется первичный документ дефицита, в который попадают все количества из предзаказа, которые отсутствуют на складе.