

## Литература

- 1 Гаррисон, Р. Управленческий учет / Р. Гаррисон, Э. Норин, П. Брюер. – 11-е изд. – Москва: Companion Group, 2009. – 1024 с.;
- 2 Друри, К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс / К. Друри. – 6-е изд. – Москва: Юнити, 2007. – 1423 с.
- 3 Панков, Д.А. Бухгалтерский анализ: монография / Д.А. Панков, Ю.Ю. Кухто. – Минск: Издатель А.Н. Вараксин, 2009. – 224 с.;
- 4 Панков, Д.А. Трансформация бухгалтерской отчетности в формат МСФО: учебное пособие / Д.А. Панков, Ю.Ю. Кухто. – Минск: Издательство Гревцова, 2008. – 124 с.;
- 5 Шеер, А.-В. Моделирование бизнес-процессов / А.В.-Шеер. – 3-е изд. – Москва: Вильямс, 2009. – 224 с.

*О.В.Пеклина, магистр экон. наук, УО «БГЭУ» (г.Минск)*

### **ОПТОВО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Сфера оптовой торговли является важным звеном на пути от товаропроизводителя к потребителю и представляет собой неотъемлемую часть рыночного механизма хозяйствования, так как выполняет функцию ориентации производителей на рынок, расширяет рынки сбыта товаропроизводителей и упрощает продажу товаров и услуг. При этом существенную роль играет уровень организации инфраструктуры оптовой торговли в рамках всего государства, который обеспечивает налаженные связи оптовых предприятий с производителями и розничными продавцами.

Оптовая торговля в Республике Беларусь функционирует недостаточно эффективно. Предприятия оптовой торговли перестали выполнять функцию посредника между производителем и потребителем; их деятельность в большинстве случаев ограничивается хранением и последующей продажей товаров, не происходит создания дополнительной ценности товара. Оптовые предприятия, чаще всего, используют максимальные значения надбавки к цене, при которой товар еще будет продаваться на рынке. Поэтому многие товаропроизводители и розничные продавцы не видят экономической необходимости прибегать к услугам оптовых посредников и налаживают собственные товаропроводящие сети и оптово-розничные структуры, которые создают дополнительную конкуренцию действующим на рынке оптовым продавцам.

В таких условиях оптовые предприятия нашли новый путь сохранения экономической эффективности функционирования – сдачу складского имущества в аренду. Достаточно отметить, что в 2008 г. в среднем по республике сдавалось в аренду 13,3% всех площадей. Высокий удельный вес непрофильной деятельности приводит к тому, что оптовая торговля утрачивает связь с рынком, в результате наблюдается несоответствие торгового и производственного ассортимента. В таких условиях оптовая торговля теряет возможность использовать преимущества эффекта масштаба, при котором за счет увеличения товарооборота снижаются издержки на единицу продукции, уменьшается потребность в оборотных средствах, увеличивается возможность воздействия на поставщиков товаров.

Потерял свои позиции и крупный государственный опт. Удельный вес оборота

оптовых предприятий ведомственной подчиненности в общем товарообороте составил в 2008 г. 15,2%. При этом объем собственных и арендованных складских помещений предприятий ведомственной подчиненности составлял 37% общей площади организаций оптовой торговли республики. То есть можно говорить о том, что предприятия не полностью используют имеющийся потенциал.

При этом сама сфера оптовой торговли составляет достаточно большую часть экономики Республики Беларусь: на конец 2008 г. количество предприятий оптовой торговли составило более 10,7 тыс. единиц, количество занятых – 129 тыс. человек или 8% от общего числа занятых в экономике.

Таким образом, можно говорить о том, что оптовая торговля не реализует полностью имеющийся потенциал и на данный момент нуждается в реформировании.

Лучший мировой опыт показывает, что эффективным инструментом преодоления инертности в развитии оптовой торговли является создание оптово-логистических центров, распределенная сеть которых представляет собой прозрачную для сотрудничества инфраструктуру, позволяющую экономить на издержках и повысить качество предоставляемых услуг.

Представляет интерес опыт создания оптовых центров в Российской Федерации. Здесь инфраструктура оптовой торговли представлена двумя уровнями: федеральными и региональными оптовыми предприятиями. Такая дифференциация дает возможность разделить сферы деятельности указанных типов оптовых предприятий. Предприятия федерального уровня обеспечивают продажу товаров крупными партиями потребителям по всей территории страны. Такими потребителями могут выступать более мелкие оптовые организации и розничные структуры. Главным приоритетом функционирования такого типа предприятий является, с одной стороны, защита и поддержка отечественных товаропроизводителей, а с другой – исключение возможности участия третьих стран в обеспечении поставки на российский рынок ряда товаров, которые завывают общий уровень цен. Региональные оптово-логистические центры составляют основу оптовой торговой системы страны. Они закупают товары у федеральных оптово-логистических центров и непосредственно у производителей товаров в пределах сферы своего влияния, а затем доводят их до предприятий розничной торговли и иных потребителей в сфере своего влияния.

Эффективная работа системы оптовой торговли в Российской Федерации поддерживается и с помощью многообразия видов оптовых структур. Основным видом оптовых структур являются оптовые предприятия, специализирующиеся на оказании оптовых услуг, которые могут быть как специализированными, так и универсальными. Они оказывают широкий спектр услуг, обеспечивая товарной массой крупных розничных продавцов.

Еще один вид оптовых посредников, получивший распространение на территории страны – брокеры и агенты. Это независимые предприятия, которые могут действовать как от имени продавца, так и от имени покупателя. Они выполняют информационные функции по поиску поставщиков или потребителей.

Следующий важный элемент оптовой инфраструктуры – организаторы оптового оборота – оптовые ярмарки, товарные биржи, аукционы, оптовые продовольственные рынки. Они создают условия для осуществления оптовой торговли, налаживания связей между участниками рынка. Также широко используются возможности сети Интернет для организации бизнеса.

Типовое и видовое разнообразие предприятий оптовой торговли создает предпосылки для налаживания эффективных каналов продвижения товаров, которые ведут к повышению благосостояния всех участников рынка [2, с. 165-170].

В Республике Беларусь создание системы оптово-логистических центров предусмотрено в рамках Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г., утвержденной Постановлением Совета Министров № 1249 от 29.08.2008.

Предполагаемая сущность понятия раскрывается в его определении. В Программе приведено следующее определение оптово-логистического центра:

Оптово-логистический центр (торгово-логистический центр) – юридическое лицо по поставке и обработке оптовых партий потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения отечественного и импортного производства, имеющее склады для хранения и переработки мелких и крупных партий товаров общего назначения, склады с особым температурным режимом, а также площадки для приема, переработки и хранения грузов и контейнеров и оказывающее услуги по использованию имеющихся складских помещений и оборудования, оптимизации товаропотоков, в том числе транспортно-экспедиционные и логистические услуги [1]. Это значит, что оптово-логистический центр должен заниматься тремя видами деятельности: торговой, складской и транспортно-экспедиционной. За счет концентрации выполнения всех функций в одной организации можно ожидать повышения уровня обслуживания предприятий-партнеров.

На данный момент основными функциями, которые в полной мере осуществляют предприятия оптовой торговли в республике, являются хранение товаров и их транспортировка. Но круг таких функций может и должен быть значительно шире. Для удобства все функции оптовой торговли делят на функции по отношению к покупателю и функции по отношению к поставщикам.

К функциям по отношению к покупателям относят следующие:

- 1) оценка потребностей и спроса;
- 2) перегруппировка и сортировка товаров в зависимости от тары, срока реализации и т.д.;

- 3) хранение запасов;

- 4) доставка товаров;

- 5) предоставление информации и консультационных услуг;

- 6) облегчение функций покупки.

К функциям по отношению к поставщикам:

- 1) облегчение функций продаж;

- 2) хранение запасов;

- 3) предоставление рыночной информации.

В рамках оптово-логистических центров создаются предпосылки для обеспечения всех организационных и материально-технических условий, необходимых для выполнения данных функций, что позволит реализовать потенциал оптовой торговли в стране.

Наиболее эффективной является двухуровневая инфраструктура оптово-логистических центров. В соответствии с Программой развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. и по аналогии с Российской Федерацией в республике будут выделены республиканские и региональные оптово-логистические

центры. Таким образом, оптово-логистические центры предполагается формировать по территориальному принципу. Данная структура является достаточно новой для предприятий ведомственной подчиненности Республики Беларусь, поскольку в настоящее время преобладает деление по товарному признаку. На практике территориальное деление считается более эффективным, т.к. создаются предпосылки для розничных предприятий для налаживания долгосрочных связей с ограниченным количеством поставщиков, уменьшается количество обрабатываемой информации, уменьшаются транспортные и маркетинговые расходы. Многие специалисты, занятые в розничной торговле, в качестве одной из трудностей функционирования отрасли на данный момент, отмечают наличие большого количества поставщиков, с которыми нужно сотрудничать для обеспечения широкого ассортимента товаров.

Можно ожидать, что привлечение средств для строительства центров будет проходить более интенсивно, чем для имеющейся инфраструктуры оптовой торговли, т.к. инвесторы охотнее вкладывают средства в новые структуры, соответствующие прогрессивным формам торговли и предполагающим стабильную рентабельность. С учетом того, что на отечественных предприятиях оптовой торговли ощущается нехватка собственных оборотных средств, привлечение иностранных инвесторов для строительства центров может стать катализатором развития оптовой торговли в республике. Законодательная поддержка государства создает дополнительные стимулы для инвестирования. Так, Декрет Президента Республики Беларусь № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» от 6 августа 2009 г. гарантирует льготы при реализации инвестиционных проектов:

- реализация инвестиционных проектов на территории Республики Беларусь может осуществляться путем заключения инвестиционного договора между инвестором и Республикой Беларусь;
- строительство объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, можно осуществлять параллельно с разработкой, экспертизой и утверждением в установленном порядке необходимой проектно-сметной документации;
- инвесторы освобождаются от перечисления в госбюджет платы за заключения договора аренды земельного участка, уплаты ввозных таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость на оборудование и объекты, связанных с реализацией инвестиционного проекта [3].

Совокупность этих льгот гарантирует выполнение обязательств на государственном уровне, дает возможность приблизить во времени срок сдачи объекта, повысить качество конечного объекта за счет доработок проектно-сметной документации во время строительства, уменьшает совокупные издержки инвесторов.

Одним из ожидаемых последствий создания сети оптово-логистических центров в республике является сокращение числа мелких оптовых предприятий, не выдерживающих конкуренцию со стороны вновь сформированных крупных структур. По данным за 2008 г. в Республике Беларусь насчитывалось более 10 тыс. организаций оптовой торговли, причем более 90% из них относились к субъектам малого предпринимательства. Поэтому можно ожидать прекращения деятельности большого количества организаций оптовой торговли или их укрупнения. С учетом того, что в 2008 г. доля оборота государственной торговли в совокупном оптовом товарообороте составляла 8,9%, можно предположить значительное сокращение количества частных и иностранных организаций оптовой торговли в будущем. Поэтому негосударственным

предприятиям оптовой торговли следует отслеживать процесс формирования сети опгово-логистических центров, возможность вхождения в нее и адаптироваться к изменяющимся условиям для поддержания конкурентоспособности на рынке.

При реализации всех пунктов Программы развития логистической системы Республики Беларусь будет образована сильная структура, в некоторой степени, монополистическая, с которой будет сложно конкурировать.

Это позволит обеспечить:

- уменьшение запасов на предприятиях оптовой торговли;
- оптимизацию маршрутов товародвижения в республике и за ее пределами;
- автоматизацию процессов погрузки, разгрузки, складирования товаров;
- ведение оперативного учета и анализ параметров товарных потоков, рыночной информации на основе внедрения прогрессивных программных продуктов;
- повышение качества товаров и услуг, предоставляемых предприятиями оптовой торговли, в результате модернизации складского хозяйства;
- повышение соответствия ассортимента рыночному спросу за счет налаживания более тесных и долговременных связей между производителями и потребителями.

По оценкам специалистов, современное логистическое управление потоковыми процессами позволяет экономить до 15-20% совокупных издержек по производству и доведению товаров до потребителей. [4]. Таким образом, создание опгово-логистических центров, в рамках которого будет производиться координация действий отдельных организаций за счет создания единой информационной базы, позволит значительно уменьшить совокупные издержки всех участников рынка.

В результате создания сети опгово-логистических центров предприятия-производители и розничные продавцы получают возможность сотрудничать с организованной системой, способной быстро и качественно поставить необходимый товар в нужное место. Немаловажно, что действия сформированной системы будут координироваться на государственном уровне, это гарантирует стабильность функционирования. Главное, чтобы данная достаточно сложная и мощная структура обладала гибкостью и ориентацией на рынок.

Благодаря строительству опгово-логистических центров можно ожидать повышения привлекательности оптовых предприятий Республики Беларусь для инвесторов, активизации привлечения иностранного капитала для модернизации инфраструктуры оптовой торговли и значительного ускорения развития оптовой торговли в целом по республике. При сохранении текущих условий хозяйствования в условиях нехватки оборотных средств процесс модернизации мог затянуться на десятки лет.

## **Литература**

1. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 29 августа 2008 г., № 1249 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
2. Егоров В.Ф. Организация торговли: Учебник для вузов / В.Ф. Егоров. – СПб. : Питер, 2004. – 352 с.
3. О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике : Декрет Президента Респ. Беларусь, 6 августа 2009 г., № 10 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

*Е.В. Перминов, канд. техн. наук, доцент  
Ю.И. Марьин, доцент, УО «БГЭУ» (г. Минск)*

## **КАЧЕСТВО ОПТИЧЕСКИХ ПРИБОРОВ, ИЗГОТОВЛЕННЫХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Повышение качества и конкурентоспособности белорусских товаров и услуг имеет первостепенное значение для выхода отечественных производителей на зарубежные рынки, для интеграции страны в мировую экономическую систему и присоединение к всемирной торговой организации (ВТО). Регулирование в области качества в Республике Беларусь осуществляется в рамках реализации государственной программы «Качество» (2006-2010 гг.), предусматривающей одним из пунктов разработку эффективной системы контроля и оценки уровня качества товаров. В рамках изложенного представляют интерес результаты оценки уровня качества оптических приборов (прицелов) производства РБ, по методике, разработанной на кафедре товароведения непродовольственных товаров БГЭУ [1]. Особенность этого метода – в обработке массива данных выпускаемого ассортимента изделий идентичного назначения по предварительно составленной максимальной номенклатуре показателей качества потребительских свойств. Идеальный образ при этом определяется суммой рангов – 1 по всем показателям качества ( $m_1$ ).

Исследованию подвергались оптические прицелы производства УП «Минский механический завод им. С.И. Вавилова», реализуемые в РБ. Полный ассортимент изделий включал 18 моделей изделий

Уровень качества оптических прицелов оценивался по комплексу потребительских показателей качества, включающему 14 наименований: 1 – видимое увеличение, крат; 2 – угловое поле зрения, угл. град; 3 – световой диаметр объектива, мм; 4 – удаление выходного зрачка, мм; 5 – диаметр выходного зрачка, мм; 6 – предел разрешения, угл. с; 7 – длина прицела, мм; 8 – масса, кг; 9 – диапазон рабочих температур, оС; 10 – подсветка сетки; 11 – наличие наглазника; 12 – цена деления щелчка выверки, см на 100 м; 13 – присоединительный диаметр, мм; 14 – вид крепления крышки объектива.

Расчеты корреляционных параметров осуществлялись по разработанному алгоритму [1].

Весомость изделий по сумме рангов ( $S_j$ ) представлена в таблице 1.

На основании данных  $S_j$  определялись значения уровня качества  $Q$  (%) по уравнению

$$Q_j = S_{ид} \times 100\% / S_j, \quad (1)$$

где  $S_{ид}$  – значение суммы рангов идеального образца, гипотетически занявшего первое место (ранг 1 по всем показателям качества ( $m_1 = 14$ );

$S_j$  – значение суммы рангов по каждому образцу.