

Предприятиями лесного хозяйства направлено в фонды потребления примерно в 2 раза больше чистой прибыли, чем в фонды накопления, что не способствовало развитию производственной деятельности. Аналогичная тенденция (хотя и менее выраженная) просматривается в лесозаготовительной промышленности.

Предприятия деревообрабатывающей промышленности большую часть чистой прибыли (42%) направили в 2001 году на выплату дивидендов.

Во всех анализируемых отраслях, кроме целлюлозно-бумажной, заметно снижение процента чистой прибыли, направленной в фонды накопления, в 2001 году по сравнению с 2000 годом. Предприятия целлюлозно-бумажной промышленности значительную долю чистой прибыли направляют на развитие производства (42–44%). Здесь процент прибыли, направленный в фонды потребления, высокий, но не выше, чем в фонды накопления, а темпы прироста фондов накопления превысили темпы прироста фондов потребления, что благоприятно для развития производства.

Таким образом, в результате проведенного анализа замечены следующие неблагоприятные тенденции:

1) значительный рост числа убыточных предприятий по лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности;

2) снижение процента чистой прибыли, направленной предприятиями лесного хозяйства, лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленности в фонды накопления.

Менеджерам предприятий и организаций, функционирующих в лесном комплексе, необходимо управлять распределением чистой прибыли предприятий, учитывая приоритетность развития производства. Деятельность предприятий должна быть направлена на развитие и совершенствование производства. Для улучшения ситуации, сложившейся в лесном комплексе Республики Беларусь, необходимо разработать и осуществить программу, которая позволит увеличить прибыльность предприятий и преодолеть критическое положение в отраслях. Необходимы совершенствование налогового законодательства и кредитной политики в отношении отраслей лесного комплекса; совершенствование системы управления предприятиями и отраслями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансы Республики Беларусь. Статистический сборник. – Минск: Статиздат Минстата РБ, 2002. – 313 с.

УДК 658*

Г.Ф. Кузнецова, доцент; М.Ю. Пасюк, доцент

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТА КАЛИЙНЫХ УДОБРЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

The article touches upon the trends at development of production and export of potash fertilizers in the Republic of Belarus in the period of 1998–2002. The ways of improvement the situation are proposed.

Республиканское ПО «Беларуськалий» является крупнейшим производителем калийных удобрений в мире. Основано на государственной форме собственности и входит в состав концерна «Белнефтехим». Основная продукция, выпускаемая объединением: хлористый калий гранулированный, крупнозернистый, мелкозернистый и поваренная соль.

Калийные удобрения этого предприятия экспортируются в пятьдесят стран мира. Поэтому объединение особое внимание уделяет улучшению потребительских свойств продукции и повышению ее конкурентоспособности на мировом рынке. С 2000 г. предприятие выпускает продукцию в соответствии с Международным стандартом ИСО 9002. Производственная мощность объединения использовалась на 99,9% в 2000 г. При этом износ основных производственных фондов составил 75%, а оборудования – 85%. Рентабельность реализованной продукции в 2001–2002 гг. составляла около 30%.

За период 1998–2002 гг. объединение перевыполняло плановое задание по товарной продукции в сопоставимых ценах, кроме 2000 г. Темпы прироста к предыдущему году составили в 1998 г. – 6,2%, 1999 г. – 5%, 2000 г. – снижение темпов на 7,5%, 2001 г. – 15,6%, 2002 г. – 3%.

Выпуск калийных удобрений в натуральном выражении за период 1998–2002 гг. приведен в таблице.

Таблица

Динамика производства и экспорта калийных удобрений в Республике Беларусь

Годы	Производство калийных удобрений (всего)		В том числе					
			экспорт			внутреннее потребление		
	тыс. т	темпы роста к предыдущему году, %	тыс. т	темпы роста, %	удельный вес, %	тыс. т	темпы роста, %	удельный вес, %
1998	3451	123,5	2912	100	84,4	539	100	15,6
1999	3613	104,7	3060	103,7	84,7	553	102,6	15,3
2000	3372	93,3	2840	94	84,2	532	96,2	15,8
2001	3687	109,3	3320	116,9	90,0	567	69,0	10,0
2002	3770	102,2	3290	99	87,3	480	130,8	12,7

Как видно из данной таблицы, выпуск минеральных удобрений в действующем веществе из года в год увеличивается. Темпы роста колебались в связи с кризисными явлениями на мировом рынке. Так, в 1998 г. темпы роста составили 123,5%, 1999 г. – 104,7%, 2001 г. – 109,3%, 2002 г. – 102,2% к предыдущему году. И только в 2000 г. производство калийных удобрений снизилось по сравнению с 1999 г. на 6,7%, что связано с нестабильностью мирового рынка калийных удобрений, вызванной сокращением поставок удобрений в Китай и Индию, повышением транспортных тарифов из-за роста цен на нефть, появлением российских конкурентов ОАО «Уралкалий» и «Сильвинит» на мировом рынке.

Объединение «Беларуськалий» экспортировало в страны дальнего и ближнего зарубежья за последние 5 лет 84–90% произведенной продукции, и для внутреннего потребления (сельскому хозяйству) поставлялось от 10 до 15% калийных удобрений. Темпы роста экспорта за анализируемый период увеличились в основном, кроме 2000 и 2002 гг., когда экспорт снизился соответственно на 6% и 1%, что вызвано колебаниями мирового рынка и, в частности, снижением конкурентоспособности продукции ПО «Беларуськалий» на российском рынке.

Если в 1998 г. предприятие поставляло в страны дальнего зарубежья 91,3% калийных удобрений в стоимостном выражении, то в Россию и другие страны СНГ – 8,7%, а в 2001–2002 гг. соответственно – 99,4% и 0,6%. Поставки калийных удобрений в Россию снизились с 33 млн. долл. (1998 г.) до 1 млн. долл. (2001–2002 гг.), что вызва-

но более высокими ценами на калийные удобрения ПО «Беларуськалий» по сравнению с ценами этой продукции на российских предприятиях.

Поставки калийных удобрений сельскому хозяйству Республики Беларусь за последние 5 лет имеют тенденцию снижения. В 2002 г. они снизились на 11% по сравнению с 1998 г. Снижение потребления калийных удобрений составило 4% и 31% в 2000 и 2001 гг. по сравнению с предыдущим годом, и лишь в 2002 г. поставки увеличились на 31% по сравнению с 2001 г. Снижение поставок калийных удобрений сельскому хозяйству вызвано низкой платежеспособностью сельскохозяйственных потребителей. ПО «Беларуськалий» продавало сельскому хозяйству калийные удобрения по декларированным ценам, которые составляли 26–40% от себестоимости продукции. От таких поставок убытки в 2001 г. составили 25 млрд. руб., а за первое полугодие 2002 г. – 23 млрд. руб.

Снижение поставок калийных удобрений сельскому хозяйству привело к тому, что на 1 га пашни удобрений стали вносить в 2 раза меньше, чем в 1990 г., а это вызывает резкое снижение урожайности сельскохозяйственных культур.

После некоторого снижения экспорта калийных удобрений в 2000 г. ПО «Беларуськалий» удалось увеличить экспортные поставки в 2001 г. на 16,9% за счет увеличения спроса на калийные удобрения в Китае, Индии и странах Латинской Америки.

Одним из определяющих факторов стабильности мирового рынка калийных удобрений в условиях превышения производственных возможностей над потреблением является координация объемов продаж и уровня цен производителями и продавцами. До четвертого квартала 2000 г. такая координация проводилась российскими производителями калийных удобрений (ОАО «Сильвинит» и «Уралкалий») совместно с ПО «Беларуськалий» через ЗАО «Международная калийная компания» (МКК), что позволило обойти крупнейших экспортеров Канады и Германии и выйти на первое место по объемам экспорта калийных удобрений.

Однако начиная с 2001 г. свою продукцию ОАО «Уралкалий» начало реализовывать через сбытовую сеть канадской экспортной ассоциации «Канпотекс Лимитед». Результатом такой несогласованности явилась ценовая конкуренция продукции ОАО «Уралкалий» и ЗАО МКК. В результате конкурентной борьбы за рынки сбыта ПО «Беларуськалий» пришлось снизить экспортные цены на калийные удобрения в 2001 г. Канадский экспортер «Канпотекс» не смог обеспечить реализацию необходимых объемов канадского и уральского хлористого калия и был вынужден сократить поставки канадского товара для того, чтобы реализовать калийные удобрения ОАО «Уралкалий». При этом был ограничен сбыт небольшим числом стран с более низкими ценами на удобрения.

Для поддержания равновесия на мировом рынке в сложившихся условиях перед ЗАО МКК стояла задача сократить свою сбытовую сеть и клиентуру и компенсировать объемы производства калийных удобрений ОАО «Уралкалий» поставками продукции ПО «Беларуськалий» и ОАО «Сильвинит», что и было успешно реализовано в 2001 г. А в 2002 г. объединению «Беларуськалий» совместно с ЗАО МКК удалось повысить цены на калийные удобрения, и они уже превысили уровень средних цен 2001 г.

Для удержания своих позиций на мировом рынке ПО «Беларуськалий» необходимо ускорить реализацию «Программы развития ПО «Беларуськалий» на 2002–2010 гг.». Программой предусмотрено строительство пятого рудника мощностью 6 млн. т руды в год на Краснослободском участке, а также техническое перевооружение, применение новых технологий для добычи руды и производства калийных удобрений.

Осуществление этой «Программы...» потребует привлечения 1,5 млрд. долл. США инвестиций. Ежегодный прирост калийных удобрений составит 1%.

В 2001 и 2002 гг. эта «Программа...» выполнялась за счет собственных средств объединения, долгосрочного кредита АСБ «Беларусбанк» и валютного финансового лизинга по скорректированным объемам, при этом образовалась задолженность по долгосрочным кредитам и по лизинговым договорам с АСБ «Беларусбанк». Невыполнение данной «Программы...» может привести к потере предприятием позиций на мировом рынке, снижению экспорта и эффективности производства в целом, а с 2005 г. предприятие вообще не сможет нормально функционировать.

Таким образом, для успешной реализации указанной «Программы...» необходимо разработать специальную программу финансирования развития ПО «Беларуськалий» на ближайшие 5–8 лет. В ней необходимо рассмотреть привлечение различных источников финансирования: государственных средств, кредитов коммерческих банков, валютного финансирования, акционерного капитала, иностранных инвестиций и других средств с обоснованием наиболее эффективного варианта привлечения денежных средств.

Объединению необходимо продолжить маркетинговые исследования и разработать маркетинговую стратегию по удержанию существующих рынков сбыта и завоеванию новых.

С целью привлечения новых источников финансирования развития предприятия следует рассмотреть вопрос о разгосударствлении собственности объединения и его акционировании.

Необходимо также решить вопрос о повышении цен на калийные удобрения для внутреннего рынка и проблему погашения долгов сельскохозяйственными потребителями. В противном случае поставки сельскому хозяйству будут и в дальнейшем сокращаться, что приведет к резкому снижению урожайности сельскохозяйственных культур.

УДК 339.146

А.Н. Коротина, ассистент; О.И. Козловская, студентка

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «КЕРАМИН»

In the article the features of forming of enterprise's sale strategy are examined. The measures to perfect sale strategy are proposed.

В условиях рыночных отношений трудности с реализацией продукции вызваны несовершенством существующего ценообразования, слабо развитой инфраструктурой рынка, отсутствием необходимой информации о состоянии рынка, недостаточной государственной поддержкой. В странах с развитой системой рыночных отношений сбыт является составной частью маркетинга и ориентирован на удовлетворение запросов потребителей, что позволяет предотвратить диспропорции в производстве, рационально использовать ресурсы. Формирование рыночной системы продвижения продукции связано с выбором наиболее эффективных каналов ее реализации, определением потенциальных покупателей, снижением издержек и повышением конкурентоспособности товаров.