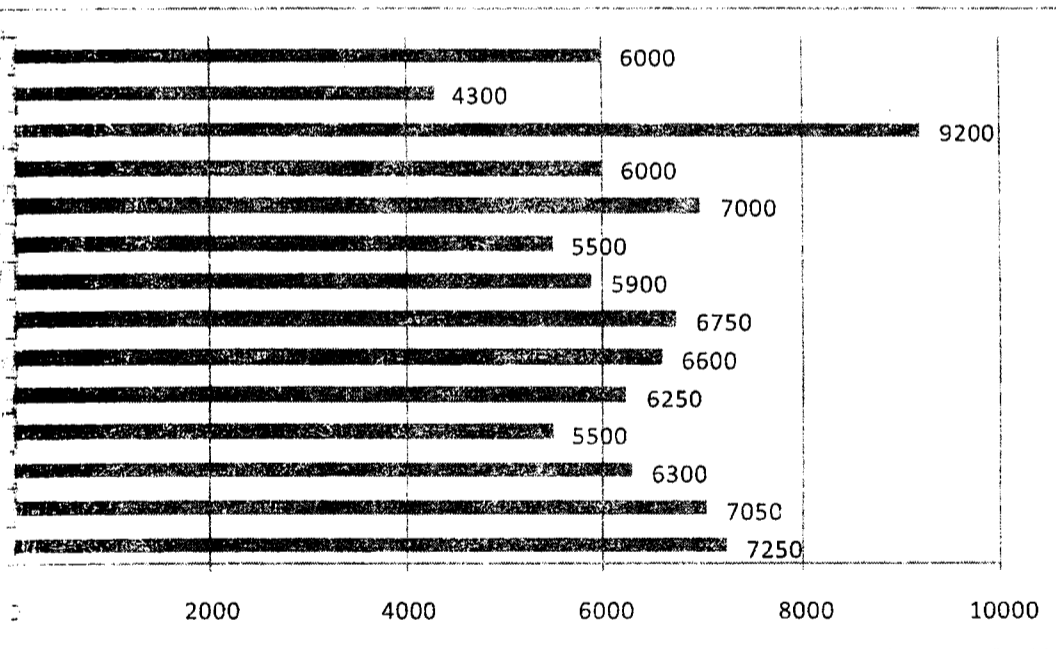


Ахметжанов Б.А.(Караганда, КарГТУ)
Уметалиев Н.Б. (Караганда, КарГТУ)

ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖ УГЛЯ

Известно, что наличие угля на складе разреза не делает его доступным для населения крупных городов и областей Казахстана. Необходимо решить вопрос складирования, продажи, погрузки в вагоны, наконец, развозки потребителям. Поэтому разрезу приходится взаимодействовать не только с рынком непосредственных потребителей угля, сколько с рынком посредников, которые оседлали розничную торговлю во всех регионах. Цели разреза и посредников совпадают и даже вступают в противоречия относительно целей и содержания их деятельности, связанной с продажей угля. На сегодня надбавка торговых посредников к цене угля на разных сегментах коммунально-бытового рынка составляет от 2000 и более тенге за одну тонну угля в период высокого спроса. В плане будет показательна следующая статистика. В 2009 году цены на уголь с борта разреза выглядела следующим образом: на разрезе уголь продавался по 1700 тенге за тонну, «Майкубен-Вест», по 1534 тенге, «Шубарколь комир» - 2884 тенге. А розничная цена на уголь с тупиков в крупных городах Казахстана представлена на графике



В среднем розничная цена угля в 2-4 раза выше цен производителя. Следует отметить, основные угледобывающие предприятия Казахстана находятся под пристальным вниманием антимонопольного комитета, который осуществляет непрерывный контроль за ценообразованием на рынке угля.

Угольные предприятия включены в Государственный реестр занимающих доминирующее (монопольное) положение. Они контролируются на предмет необоснованного завышения цен и возможных злоупотреблений своим доминирующим положением на рынке.

В тоже время розничный рынок угля подвержен бесконтрольному, неукротимому, спекулятивному росту цен во всех регионах Казахстана, что вызывает рост инфляции, тарифов на услуги предприятий коммунального бытового сектора и обнищания населения. Причем график свидетельствует о значительном разбросе между ценами по регионам республики. Это говорит о том, что розничный рынок реализации угля никем не контролируется и подвержен спекулятивному росту цен и беспределу со стороны посредников.

Удельный вес доходов разреза ниже чем доход посредников, доводящих товар до конечных потребителей, чего нельзя сказать о затратах труда, амортизации оборудования и зданий, по материалам, ГСМ, первоначальных затратах и инвестициях. Высока степень неопределенности. Посредники, пользуясь иногда монопольным положением в регионе тем, что реализация угля осуществляется только через них, произвольно поднимают цену на уголь, отпугивая потребителей, вынуждая их искать более дешевый уголь других разрезов. Посредники не несут материальной ответственности перед разрезом за поддержание стабильных объемов реализации угля, соблюдения договорных обязательств по объемам реализации. Поэтому поставки угля несут хаотичный, случайный характер.

Если разрез имеет намерение успешно продавать уголь, а не участвовать в процессе с высокой степенью неопределенности финансовых результатов и кормить посредников, и выиграть соперничество с конкурентами, необходимо пересмотреть отношение к конечным потребителям в регионе и изменить маркетинговую стратегию, предусмотреть в ней вариант, при котором разрез сам занимается или принимает непосредственное участие в продвижении своего продукта на отдельные, платежеспособные сегменты рынка. Считаем необходимым, чтобы разрезы создали сеть торговых площадок и консигнационных складов в регионах республики, через которые осуществляли продажу угля непосредственно потребителям коммунального бытового сектора и населению. При этом следует по максимуму использовать имеющуюся инфраструктуру предприятий жилищно-коммунального хозяйства, угольных складов и тупиков в регионах.

Здесь можно предложить варианты:

А) Приобретение железнодорожного тупика, торговой площадки и обслуживание его дочерним филиалом предприятия;

Б) Аренда угольных тупиков, торговых площадок в регионах с платежеспособным спросом и обслуживание его дочерним филиалом предприятия;

В) Создание с владельцем тупика хозяйственного товарищества;

Г) Организация розничной реализации угля, через аффилированные структуры, которые будут по договору с разрезом на местах продавать

ценкой не более 20-30%, а не по спекулятивным ценам, которые в 2-4 раза выше цен производителя;

существование собственных складов и торговых площадок в крупных

функций реализации специализированным операторским компаниям.

расчет экономической выгоды потребителя от аренды тупика в г. Алматы. Экономический эффект для потребителя достигается разницей между розничной ценой угля отпускаемого со склада г. Алматы (7050 тенге) и отпускной ценой угля с разреза с учетом железнодорожного тарифа (3900 тенге). От эффекта прямой реализации угля со склада вычитаются дополнительные затраты связанные с обслуживанием, арендой тупика и доставкой угля потребителю.

Дополнительные затраты включают:

затраты на аренду склада (5% от стоимости угля по цене его реализации

затраты на зарплату для обслуживания угольного склада;

затраты за подачу уборку ж/д вагонов;

затраты аренды погрузчика или легкового автотранспорта;

затраты на освещение тупика;

затраты на подкранового пути, асфальтового покрытия;

затраты на имущество и землю, накладные расходы;

иные расходы.

Расчетные расходы показали, что удельные складские затраты на 1 вагон при месячной реализации угля со склада в 150 вагонов составляет 2999,6 тенге. Таким образом затраты на поставку 1 тонны угля на склад г. Алматы при реализации составят 4494,6 тенге. Доходы потребителей от аренды склада составят 7050 тенге (фактическая розничная цена в г. Алматы) – 4494,6 тенге = 2555,4 тенге. Годовой народнохозяйственный эффект для г. Алматы составит 366,9 млн. тенге. Более важным эффектом является стабилизация сегмента рынка и вытеснение с него конкурентов. Приемлемой для потребителя цены и завоевания дополнительных сегментов рынка, произойдет рост объема реализации угля. Увеличение объема реализации приведет к снижению полных удельных затрат на 1 тонну угля, за счет доли удельных постоянных затрат.

Таким образом, предложено решение для расширения рынков сбыта угля в регионах Казахстана, снижения розничной цены на уголь для населения и сектора комбыта и главное населения. При этом разрез будет осуществлять непосредственный маркетинговый контроль за реализацией на территории, реализовывать возможность расширения сбыта в сегментах, с которых вытеснены конкуренты.

Литература:

Сальгерт, М. Кононов. Уголь упал, но отжался.// Ж. Горно-металлургическая промышленность, 2011г., №2, с.18-21