

Таким образом, Республика Беларусь, имея хорошие позиции по укрупненным показателям «Человеческий капитал и исследования», «Инфраструктура инноваций» и «Знания и технологический выход», имеет основу для инновационного развития предприятий, в том числе для его краткосрочных и долгосрочных активов. Однако нужно обратить внимание на слабые стороны – «Использование нематериальных активов» и «Уровень развития рынка» и учиться использовать в производстве созданный инновационный базис.

Литература

1. The Global Innovation Index 2021: Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis. – Mode of access: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf. – Date of access: 05.10.2021.
2. The Global Innovation Index 2021: EXPLORE ECONOMY BRIEFS FROM THE GII 2021. – Mode of access: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy>. – Date of access: 05.10.2021.

УДК 658.8

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ СЕТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДОК НА ОТГРУЖЕННУЮ ГОТОВУЮ ПРОДУКЦИЮ

К. А. Степаненко, И. В. Ермонина

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Рассмотрены вопросы совершенствования сбытовой сети ОАО «БМЗ – УКХ «БМК» на основе использования методики предоставления скидок на отгруженную готовую продукцию.

Финансовая деятельность любого предприятия подразумевает постоянный кругооборот денежных средств, авансированных для производства и сбыта продукции [1]. Эти средства должны возобновляться в каждом хозяйственном цикле. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей. Кредиторская задолженность как долговое обязательство организации всегда содержит суммы потенциальных выплат, нуждающихся в бухгалтерском наблюдении и контроле [2], [3].

Финансовое положение предприятия, показатели платежеспособности и ликвидности непосредственно зависят от того, насколько быстро средства в расчетах превращаются в реальные деньги, т. е. повышение эффективности управления дебиторской задолженностью отражает улучшение эффективности использования собственных средств [4].

С целью увеличения объема отгрузки готовой продукции предприятия и увеличения количества покупателей рассмотрим методику применения временной скидки на продукцию.

Временной скидкой называется механизм предложения скидки, которая предоставляется в случае осуществления оплаты в рамках срока действия скидки или раньше наступления стандартного срока оплаты. Так, в западной практике используют в этих целях 3/12 Net 30, что означает предоставление скидки в 3 %, если оплата будет произведена в течение 12 дней, при стандартном сроке оплаты – 30 дней [5], [6]. Скидка действует на всю продукцию для всех потребителей внутреннего и внешнего рынков. Положительный эффект от предоставления такой скидки следующий: увеличение объемов продаж, уменьшение потерь вследствие безнадежных долгов, поскольку

стимулируется быстрая оплата, и сокращение дебиторской задолженности. При этом, отрицательный эффект состоит в издержках от предоставления скидки.

Сравнивая положительные и отрицательные эффекты у описанного подхода, отметим, что положительных эффектов от использования скидки больше. Основным недостатком системы скидок являются большие издержки, связанные со снижением цены продукта. Этот механизм может применяться для временного стимулирования продаж, – например, для реализации чрезмерного запаса товаров.

Рассмотрим возможность применения на ОАО «БМЗ – управленческая компания холдинга «БМК» (далее – БМЗ) вышеизложенной методики скидок на отгруженную готовую продукцию. Данные табл. 1 позволят нам в дальнейшем посмотреть, сколько предприятий получит выручку в случае непредставления скидки и сколько при предоставлении.

Таблица 1

Исходные данные для расчета эффективности системы скидок

Покупатель	Сумма отгрузки, тыс. руб.	Дата отгрузки	Дата оплаты	Максимальный срок отсрочки платежа, дней
ОАО «ГЗСУ»	895,6	12.04.2017	28.04.2017	45
ОАО «МЗОР»	1369	22.03.2017	26.03.2017	45
ОАО «Строммашина»	1986,5	16.05.2017	20.05.2017	45
ОАО «Лидсельмаш»	2789,3	15.07.2017	29.08.2017	45
ОАО «Гомсельмаш»	745,3	09.02.2017	26.03.2017	45
ООО «Витра»	459,63	13.03.2017	19.03.2017	45
<i>Итого</i>	8245,33	–	–	–

Как мы видим из табл. 1, при данной отгрузке БМЗ получит выручку в размере 8245,33 тыс. руб. Рассмотрим ситуацию с применением скидки в 3 % (табл. 2).

Таблица 2

Расчет полученного дохода от высвобождения денежных средств и потерь от предоставления скидки на БМЗ

Покупатель	Средний размер дебиторской задолженности при максимальной отсрочке платежа, тыс. руб.	Средний размер дебиторской задолженности при минимальной отсрочке платежа, тыс. руб.	Размер высвобождаемых средств из дебиторской задолженности, млн руб.	Дополнительный доход от использования высвобожденных средств, млн руб.	Потери от предоставления скидки, млн руб.
ОАО «ГЗСУ»	110,416	29,853	80,563	100,704	26,868
ОАО «МЗОР»	168,781	45,633	123,147	153,934	41,07
ОАО «Строммашина»	244,911	66,217	178,694	233,368	59,595

Окончание табл. 2

Покупатель	Средний размер дебиторской задолженности при максимальной отсрочке платежа, тыс. руб.	Средний размер дебиторской задолженности при минимальной отсрочке платежа, тыс. руб.	Размер высвобождаемых средств из дебиторской задолженности, млн руб.	Дополнительный доход от использования высвобожденных средств, млн руб.	Потери от предоставления скидки, млн руб.
ОАО «Лидсельмаш»	343,886	92,977	250,910	313,398	83,679
ОАО «Гомсельмаш»	91,886	24,843	67,043	83,804	22,359
Окончание ООО «Витра»	56,667	15,321	41,346	51,682	13,7889
<i>Итого</i>	1016,548	274,844	741,703	927,129	247,360

Таким образом, в случае предоставления скидки на продукцию БМЗ получит дополнительную прибыль в размере 927,129 млн руб., но также понесет дополнительные затраты в размере 247,36 млн руб.

В результате предоставление скидки в 3 %, если оплата будет произведена в течение 12 дней, при стандартном сроке оплаты 30 дней, на БМЗ будет наблюдаться следующий положительный эффект:

– из табл. 1 видно, что происходит снижение запасов готовой продукции на 8245,33 тыс. руб.;

– увеличится выручка от реализации продукции на 7997,97 млн руб. (сумма отгрузки – 8245,33 млн руб., потери от предоставленной скидки – 247,36 млн руб.).

Исходя и проведенных расчетов, можно сделать вывод, что в случае предоставления 3 % скидки на продукцию, БМЗ получит дополнительную прибыль, но также понесет и дополнительные затраты. Однако полученная прибыль в будущем покроеет все расходы.

Предоставление скидки является важным маркетинговым ходом, используемым многими компаниями в целях поощрения покупателя за те или иные действия, например, при осуществлении оплаты в рамках срока действия скидки или раньше наступления стандартного срока оплаты за продукцию. Маркетинговая политика может предполагать возможность предоставления покупателям иных видов скидок в зависимости от специфики деятельности предприятия, особенностей рынка сбыта ее товаров, работ и услуг [7]. От правильно выбранной маркетинговой политики напрямую связано улучшение финансовой деятельности и финансового положения предприятия.

Литература

1. Денежный поток предприятия: краткая классификация. – Режим доступа: <https://www.klerk.ru/boss/articles/440986/>. – Дата доступа: 23.09.2021.
2. Казанцев, Д. Что такое дебиторская и кредиторская задолженность / Д. Казанцев. – Режим доступа: <https://sovcombank.ru/blog/biznesu/что-такое-debitorskaya-i-kreditorskaya-zadolzhennost>. – Дата доступа: 23.09.2021.
3. Как управлять дебиторской и кредиторской задолженностью. – Режим доступа: <https://www.moedelo.org/club/article-knowledge/kak-upravlyat-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennostyu>. – Дата доступа: 23.09.2021.
4. Бестужев, Н. А. Рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия / Н. А. Бестужев. – Режим доступа: <https://www.fd.ru/articles/159557-rekomendatsii-po-uluchsheniyu-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya>. – Дата доступа: 23.09.2021.

5. Установление размера скидок для стимулирования быстрой оплаты. – Режим доступа: https://bstudy.net/710847/ekonomika/ustanovlenie_razmera_skidok_stimulirovaniya_bystroy_oplaty. – Дата доступа: 23.09.2021.
6. Условия договора, побуждающие заплатить раньше. Как сделать скидку без переплаты налогов. – Режим доступа: <https://www.law.ru/article/2851-usloviya-dogovora-pobujdayushchie-zaplatit-ranshe-kak-sdelat-skidku-bez-pereplaty-nalogov>. – Дата доступа: 23.09.2021.
7. Ценовые скидки: условия предоставления скидки и оформление. – Режим доступа: https://www.interexpertiza.ru/press-tsentr/stati-i-publikatsii/nalogi/tsenovye_skidki_usloviya_predostavleniya_skidki_i_oformlenie/. – Дата доступа: 23.09.2021.
8. Готовцева, О. Скидки с отпускных цен у производителей / О. Готовцева. – Режим доступа: <https://ilex.by/skidki-s-otpusknyh-tsen-u-proizvoditelej/>. – Дата доступа: 23.09.2021.

УДК 658.8

ОСОБЕННОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БМЗ – УКХ «БМК»)

К. А. Степаненко, И. В. Ермонина

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Рассмотрены вопросы сбытовой деятельности предприятия с учетом современных требований рыночной экономики. На примере ОАО «БМЗ – УКХ «БМК» проанализирована сбытовая деятельность предприятия и даны рекомендации по ее улучшению с учетом новой концепции менеджмента, принятой на заводе.

Успех на рынке в продаже того или иного товара зависит не столько от производственных и финансовых возможностей предприятия, сколько от его сбытовой деятельности. Сбытовая деятельность предприятия состоит в том, чтобы доводить товары до потребителя в том месте, в том количестве и такого качества, которые требуются. Задачи сбытовой деятельности включают в себя такие сферы деятельности, как изучение спроса на продукцию и услуги предприятия; формирование заказов потребителей, участие в ассортиментной загрузке производства заказами потребителей; перспективное, текущее и оперативное планирование сбыта [1]–[6].

Белорусский металлургический завод (далее – БМЗ) относится к классу современных заводов типа mini-mill и специализируется на производстве непрерывнолитой и горячекатаной заготовки, проката фасонного, сортового, арматурного для железобетонных конструкций, заготовки трубной, катанки стальной, металлокорда, проволоки стальной различного назначения, горячедеформированных бесшовных труб, стальной фибры. Практически вся продукция БМЗ сертифицирована и полностью соответствует внутренним и европейским стандартам и техническим условиям. По объему товарной продукции БМЗ входит в число пяти крупнейших предприятий республики. Доля завода в валютной выручке, поступающей в страну из-за рубежа, составляет 3,8 %.

За последние пять лет предприятием инвестировано средств на техническое перевооружение, реконструкцию и новое строительство на сумму более 587,2 млн долл. США (ежегодно не менее 100 млн долл. США).

Особенностью сбытовой деятельности БМЗ является то, что в первую очередь руководство БМЗ думает об интересах отечественных производителей. К примеру, Бобруйский шинный комбинат использует исключительно жлобинский корд. Стальной прокат завод отгружает на предприятия г. Минска, г. Гомеля, других городов республики. Отгрузка готовой продукции осуществляется и российским потребите-