

**ВНЕДРЕНИЕ ПОощРЕНИЯ ДИЛераМ КАК ФАКТОР
СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО «РЕМЕЗА»**

А. М. Гудеева

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

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Л. Л. Соловьёва

Мотивация дилеров – это финансовый стимул, используемый производителем, чтобы побудить дилеров продавать конкретный продукт, предлагая скидки на него. Как правило, эта корпоративная стратегия продаж включает снижение затрат, которые платит дилер за приобретение товара у производителя, что увеличивает прибыль дилера при продаже этого товара.

Стимулы для дилеров могут принимать форму сниженной закупочной цены для дилера, денежного платежа или денежного поощрения. Стимулы также используются для продвижения продаж менее востребованных моделей, для корректировки запасов или после достижения определенных ежемесячных целей по продажам.

Для предприятия ЗАО «Ремеза» предлагается поощрение дилерам в форме скидки за объем продаж.

Скидка за объем продаж – скидка с установленной отпускной ценой, предоставляемая организацией-производителем за разовое приобретение покупателем продукции в количестве (весе, объеме), превышающем установленную величину минимальной партии (разовой поставки) [1].

Данный вид скидки представляет собой соразмерное уменьшение отпускной цены на произведенную и реализуемую продукцию для организаций-покупателей, приобретающих большое количество аналогичной продукции. Обычно такая скидка устанавливается в процентном соотношении от общей стоимости реализуемой продукции одного наименования [1].

Расчет мероприятия производится по поршневому компрессору с узлом насоса FIAC, стоимость которого составляет 1052,58 бел. руб. Отношения между предприятием ЗАО «Ремеза», находящимся в Республике Беларусь, и дилерами Российской Федерации укрепят экономическое сотрудничество двух стран, что благоприятно скажется на экономическом положении Республики Беларусь.

Расчет отпускной цены и плановой стоимости для компрессора серии FIAC представлен в табл. 1.

Таблица 1

Расчет отпускной цены и плановой стоимости для компрессора серии FIAC

Показатели	Единица измерения	Значение
1. Прямые (условно-переменные) затраты: сырье, комплектующие, заработная плата, ФСЗН, электроэнергия	руб.	57351,51
2. Косвенные (условно-постоянные) затраты: инструменты, прочие материалы, услуги по обработке, транспортные услуги, аренда, сертификация, амортизация и прочее	руб.	5301,60
3. Плановая себестоимость	руб.	62653,11

Окончание табл. 1

Показатели	Единица измерения	Значение
4. Прибыль (целевая), учитываемая при формировании отпускной цены (плановой стоимости)	руб.	24102,65
4.1. Рентабельность	%	38,47
5. Отпускная цена (стоимость), без НДС	руб.	86755,76
6. Налог на добавленную стоимость	руб.	17351,15
	%	20
7. Отпускная цена с НДС	руб.	104106,91

Примечание. Собственная разработка.

Последовательность расчета предельного максимального размера скидки за количество (объем) партии поставки компрессора серии FIAC, планируемой предприятием ЗАО «Ремеза» к предоставлению дилеру при их реализации в установленном объеме партии, приведена в табл. 2 с использованием исходных данных из табл. 1.

Таблица 2

Расчета предельного максимального размера скидки

Показатель	Единица измерения	Значение
1. Объем (количество) товара, планируемого к реализации	руб.	1000
2. Совокупные прямые (условно-переменные) затраты	руб.	57351509,04
2.1. В расчете на 1 ед.	руб.	57351,51
3. Совокупные косвенные (условно-постоянные) затраты	руб.	5301601,657
3.1. В расчете на 1 ед.	руб.	5301,6
4. Совокупная прибыль (целевая), учитываемая при определении плановой стоимости	руб.	24102651,68
4.1. В расчете на 1 ед.	руб.	24102,65
5. Отпускная цена на 1 ед. товара	руб.	–
5.1. Max	руб.	86755,76
5.2. Min	руб.	62653,11
6. Предельная (max) скидка с отпускной цены на товар, предоставляемая за объем партии разовой поставки	руб.	24102,65

Примечание. Собственная разработка.

Расчеты, приведенные в табл. 2, показали, что при соблюдении планового объема поставки компрессоров (1000 шт.) предельный максимальный размер скидки с отпускной ценой – 86755,76 бел. руб. (без НДС) – может быть установлен предприятием на уровне, не превышающем 27,8 %.

Реализация компрессоров в количестве не менее 1000 шт. позволяет организации достичь окупаемости плановых затрат на их производство, реализацию и получение запланированной суммы прибыли от их реализации в размере, обеспечиваю-

щем получение норматива рентабельности (38,47 %), принятого при формировании отпускной цены.

Обоснование экономической эффективности реализации компрессоров по отпускным ценам, установленным организацией на условиях предоставления скидки за объем закупаемой партии, приведено в табл. 3 с использованием исходных данных из табл. 1, 2.

Таблица 3

**Обоснование экономической эффективности
реализации компрессоров по отпускным ценам**

Показатель	Значение						
	0	5	10	15	20	25	27,8
1. Предельная (max) скидка с отпускной ценой на товар, предоставляемая за объем партии разовой поставки, %							
2. Отпускная цена (стоимость), без НДС, руб.	86755,76	82417,97	78080,18	73742,39	69404,61	65066,82	62637,66
3. Объем (количество) товара, планируемого к реализации, руб.	1000	1173,05	1418,53	1793,94	2439,55	3811,15	5562,51
4. Стоимость разовой поставки товара, без НДС, руб.	86755762	96680523,82	110759097,7	132289356,6	169316657,3	247979753	348422426,8
4.1. НДС, руб.	17351152,4	19336104,76	22151819,54	26457871,33	33863331,46	49595950,59	69684485,36
5. Плановая себестоимость, руб.	62653110,69	72577872,51	86656446,39	108186705,3	145214006	223877101,7	324319775,5
5.1. Прямые затраты, руб.	57351509,04	67276270,85	81354844,73	102885103,7	139912404,3	218575500	319018173,8
5.2. Косвенные затраты, руб.	5301601,65	5301601,65	5301601,65	5301601,65	5301601,65	5301601,65	5301601,65
6. Прибыль (совокупная), руб.	24102651,31	24102651,31	24102651,31	24102651,31	24102651,31	24102651,31	24102651,31

Примечание. Собственная разработка.

Расчеты, приведенные в табл. 3, показали, что получение целевого размера совокупной прибыли, планируемой при формировании отпускной цены на компрессоры в размере 24 102 651,31 руб., может быть обеспечено только в условиях соблюдения соответствия минимального объема партии, при повышении которого предприятием ЗАО «Ремеза» предоставляется скидка с установленной отпускной ценой и предельным (максимальным) размером скидки.

Литература

1. Ледницкий, А. Реализация продукции со скидкой за объем продаж и оценка эффективности ее предоставления / А. Ледницкий // Экономика. Финансы. Управление. – 2021. – № 2. – С. 21–27.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ю. Р. Кибиткина

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

Научный руководитель канд. экон. наук, доц. Ю. А. Волкова

Сельское хозяйство является важнейшей отраслью экономики Республики Беларусь, которая обеспечивает до 7 % ВВП страны и порядка 20 % национального экспорта. Тенденции развития отрасли напрямую влияют на экономическое благосостояние граждан и продовольственную безопасность страны, что указывает на фундаментальное значение данной отрасли в построении социально-ориентированной рыночной экономики. Данным фактом предопределяются актуальность изучения динамики, определения закономерностей изменения и региональной дифференциации основных показателей функционирования сельскохозяйственных организаций.

Производством сельскохозяйственной продукции занимаются хозяйства всех категорий – все группы производителей продукции сельского хозяйства. К ним относятся: сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйства населения. Рассмотрим динамику хозяйств Республики Беларусь в табл. 1.

Таблица 1

Число хозяйств (на конец года)

Вид хозяйства	Значения по годам								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Сельскохозяйственные организации	1530	1497	1454	1469	1509	1357	1389	1382	1428
Крестьянские (фермерские) хозяйства	2436	2475	2482	2500	2578	2652	2700	2794	3001

Примечание. Разработано автором на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Из данных таблицы следует, что число сельскохозяйственных организаций постепенно снижается, а число крестьянских (фермерских) хозяйств – возрастает. Первый факт объясняется укрупнением региональных агропромышленных комплексов за счет включения в них ранее самостоятельных организаций с формированием крупных вертикально-интегрированных объединений. Вторая же тенденция является позитивным и перспективным направлением развития сельского хозяйства, что подтверждается опережающим ростом объемов производства данной группы производителей (табл. 2).